

Федеральное агентство по образованию
ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический
университет»
Уральское отделение Российской академии образования
Фонд Эберхарда Шёка (Германия)
Институт развития ремесленничества РГППУ

**О РУКОВОДСТВЕ МАЛЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ
РЕМЕСЛЕННОГО ПРОФИЛЯ
(На примере малярно-дизайнерского предприятия)**

Екатеринбург
2006

Авторы-составители:

- Б. Тидеманн** – руководитель германо-российского модельного проекта «Поддержка ремесел через профессиональное образование» в г. Екатеринбурге, действительный член Академии профессионального образования
- А. И. Космодемьянская** – научный консультант германо-российского модельного проекта «Поддержка ремесел через профессиональное образование» в г. Екатеринбурге, кандидат педагогических наук
- Г. Блессинг** – директор Учебного центра маляров-лакировщиков г. Дюссельдорфа

О руководстве малым предприятием ремесленного профиля (На примере малярно-дизайнерского предприятия) / Авт.-сост. Б. Тидеманн, А. И. Космодемьянская, Г. Блессинг. – Екатеринбург, 2006. – 97 с.

Изложены основные понятия, связанные с управлением и экономическим анализом деятельности малых предприятий ремесленного профиля. Подробно рассмотрены вопросы получения и оформления заказов, расчеты стоимости услуг предприятия и окончательные расчеты с заказчиками.

Информация подготовлена с учетом опыта малярно-дизайнерских предприятий, функционирующих в Германии в условиях жесткой конкуренции.

Книга является руководством для начинающих предпринимателей, а также средством для углубления знаний предпринимателей в порядке повышения квалификации. Может быть использована преподавателями и мастерами практического обучения в соответствующих учебных заведениях профессионального образования.

Работа выполнена при поддержке фонда Эберхарда Шёка.

Перевод с немецкого канд. пед. наук А. И. Космодемьянской

- © Уральское отделение Российской академии образования, 2006
- © ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет», 2006
- © Институт развития ремесленничества ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет», 2006

Оглавление

Введение	5
1. МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ РЕМЕСЛЕННОГО ПРОФИЛЯ.....	8
1.1. Малые предприятия как сектор рыночной экономики	8
1.2. Отличительные признаки малых предприятий	8
1.3. Общественная функция малых предприятий	9
1.4. Профессионализация (специализация) малых предприятий	10
1.5. Культура труда ремесленника.....	13
1.6. Интегрирование технологии и экономики	16
2. МАРКЕТИНГ.....	18
2.1. Консультирование	20
2.2. Получение заказа (формулирование предложения заказчику).....	21
2.3. Выполнение заказа	22
2.4. Оценка выполненного заказа	23
2.5. Окончательный расчет стоимости произведенных работ.....	23
3. ОБРАБОТКА ЗАКАЗОВ	27
3.1. Примерный образ действий	27
3.2. Разработка технологического процесса.....	28
3.3. Подготовительный анализ.....	28
3.4. Калькуляция цены	31
3.5. Выполнение заказа	32
3.6. Обработка экономических факторов заказа	35
3.7. Калькуляция фактических издержек	36
4. ТЕХНОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАСЧЕТЫ СТОИМОСТИ РАБОТ В МАЛОМ ПРЕДПРИЯТИИ РЕМЕСЛЕННОГО ПРОФИЛЯ (АНАЛИЗ СТОИМОСТИ РАБОТ, КАЛЬКУЛЯЦИЯ ЦЕН, ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ).....	38
4.1. Пояснения к некоторым важным понятиям (в том числе использованным в тексте), относящимся к расчетам стоимости работ малого предприятия ремесленного профиля	39
4.2. Основные принципы ведения расчетных работ	43
4.2.1. Основы ценообразования	43
4.2.2. Виды расходов	44
4.2.3. Риск и прибыль	46

4.2.4. Составление калькуляции	46
4.3. Стратегии ценообразования	49
4.3.1. Общие положения	49
4.3.2. Обратная калькуляция	51
4.3.3. Способ быстрой калькуляции расходов	53
4.3.4. Создание запасов материалов	54
Оборот материалов (обновление состояния)	55
4.4. Расчет расходов и результатов работы малого предприятия ремесленного профиля за один производственный год (месяц, квартал)	56
4.5. Пояснения к технологическим данным калькуляции	58
4.6. Примерные данные для расчета стоимости малярно-дизайнерских работ.....	62
4.6.1. Работы по укрыванию.....	63
4.6.2. Грунтование минеральных оснований.....	64
4.6.3. Подготовка минеральных оснований	65
4.6.4. Шпатлевочные работы	67
4.6.5. Удаление старых обоев.....	69
4.6.6. Окраска минеральных оснований	70
4.6.7. Наклейка обоев	72
4.6.8. Обработка деревянных поверхностей (грунтование и первичная окраска)	73
4.6.9. Промежуточная окраска деревянных поверхностей.....	75
4.6.10. Окончательная окраска деревянных поверхностей	77
4.6.11. Окраска деревянных дверей (включая дверную обвязку)	78
4.6.12. Окраска оконных рам	80
4.6.13. Окраска плинтусов, лестничных перил со стойками, радиаторов отопления.....	83
4.6.14. Подготовка металлических оснований	86
3.6.15. Окраска металлических поверхностей	87
6.16. Штукатурные работы.....	89
4.6.17. Окраска пола	91
4.7. Пример задания для составления калькуляции заказа	93

Введение

В последнее десятилетие в России возрождается и устойчиво развивается ремесленничество – производство товаров и услуг по непосредственным заказам населения, имеющих, как правило, эксклюзивный характер и обеспечивающих улучшение качества жизни.

В экономиках всех высокоразвитых стран, находящихся на стадии пост-индустриализма, функционирует развитый сектор ремесленных предприятий, обеспечивающий существенный вклад в валовой национальный продукт и значительную занятость населения. В аналогичном секторе российской экономики, который условно можно назвать ремесленным, в настоящее время работает не менее 2 млн человек.

Анализ деятельности российских малых предприятий ремесленного профиля показывает, что значительная часть их сотрудников не получала профессионального образования по профилю деятельности предприятий, поэтому качество товаров и услуг не в полной мере удовлетворяет потребителей.

Кроме этого, сектор малых предприятий, существенно отличающийся по характеру труда от крупных предприятий, складывался стихийно, поэтому в нем пока не сформированы многие необходимые процедуры организации работ.

В данном издании содержится информация о функционировании малых предприятий ремесленного профиля одной из наиболее развитых стран Западной Европы – Германии, в которой малые ремесленные предприятия органически дополняют деятельность крупных промышленных предприятий.

В пособии изложены основные понятия, связанные с управлением и экономическим анализом деятельности малых предприятий ремесленного профиля. Подробно рассмотрены вопросы получения и оформления заказов, представлены расчеты стоимости услуг предприятия и окончательные расчеты с заказчиками.

Информация, приведенная в пособии, подготовлена с учетом опыта маларно-дизайнерских предприятий, работающих в Германии в условиях жесткой конкуренции. По мере развития рыночных отношений в России ремесленники-предприниматели вынуждены будут использовать аналогичные процедуры функционирования и расчетов стоимости услуг для обеспечения эффективности деятельности своих предприятий.

Данное пособие является руководством для начинающих предпринимателей, а также средством для повышения квалификации действующих ремесленников-предпринимателей. Оно может быть использовано преподавателями

и мастерами практического обучения в соответствующих учебных заведениях профессионального образования.

Материал, представляющий собой глубокий научный анализ, изложенный в публицистической форме, делает информацию понятной для широкого круга читателей (бизнесменов, представителей властных структур, работников сферы образования и др.).

Следует отметить, что идея необходимости подготовки такого учебного пособия возникла в ходе выполнения германо-российских проектов «Поддержка ремесел через профессиональное образование», проводимых в Москве (1994–1998 гг.) и в Екатеринбурге (1998–2005 гг.). В результате выполнения проектов была создана новая для России профессиональная образовательная программа подготовки высококвалифицированных работников для малых предприятий ремесленного профиля.

Подробная проработка всех процедур и документации по проекту в Екатеринбурге, а также успешная трехлетняя апробация созданной образовательной программы позволили начать мультипликацию опыта в другие учреждения начального и среднего профессионального образования Уральского региона.

В ходе работ по проектам и сейчас, в период мультипликации опыта, участники постоянно сталкивались и сталкиваются с проблемой неверного понимания сути современного ремесленничества и важности проблемы подготовки квалифицированных работников для этой сферы. У некоторых представителей деловых кругов ремесленничество ассоциируется только с неквалифицированным ручным трудом, у части работников сферы образования – с подготовкой широкопрофильных специалистов типа «мастер на все руки», а у представителей законодательной и исполнительной власти – с организацией различного рода народных промыслов и предприятий бытового обслуживания.

Информация, изложенная в пособии, поможет сформировать более точное представление о ремесленничестве, о малых предприятиях ремесленного профиля и о необходимости высочайшей квалификации их работников, которая может быть получена только в процессе специального ремесленного профессионального образования. Работник малого предприятия ремесленного профиля должен выполнять весь цикл работ, связанных с заказом, – от его получения, проектирования, решения вопросов снабжения, организации и выполнения работ до сдачи готовой работы заказчику. Кроме рабочих навыков для ремесленника очень важны хорошо развитые коммуникативные качества, проектно-дизайнерская подготовка, знания и умения по управлению коллективом, экономико-правовая подготовка. Пока ни одним профессиональным стандартом, а сле-

довательно, ни одним действующим государственным образовательным стандартом не предусмотрена подготовка специалистов, обладающих сочетанием всех этих качеств.

Разработка данного пособия выполнена по инициативе научного руководителя германо-российских проектов Бруно Тидеманна, действительного члена Академии профессионального образования России, который на протяжении 15 лет ведет самоотверженную подвижническую работу в нашей стране по развитию ремесленничества и ремесленного профессионального образования.

Эта работа активно поддерживается фондом Эберхарда Шека, девизом которого являются пророческие слова «Преобразование через образование», весьма актуальные для современной России.

Мы должны быть также очень благодарны директору фонда Эберхарда Шека Петеру Меллеру и научному консультанту проектов Алле Ивановне Космодемьянской за их труд и поддержку возрождения ремесленничества в России.

Действительный член Российской академии образования,
профессор, доктор педагогических наук Г. М. Романцев

1. МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ РЕМЕСЛЕННОГО ПРОФИЛЯ

1.1. Малые предприятия как сектор рыночной экономики

После отхода от централизованной плановой экономики в России образовались рыночно-экономические структуры, ориентированные на удовлетворение потребностей личности. На первой стадии развития российской рыночной экономики это были структуры, занятые торговлей продуктами питания, одеждой и хозяйственными товарами. Вскоре стали возникать частные малые торговые предприятия. Это был час рождения или, лучше сказать, час возрождения малого предпринимательства в России. И в начале 1990-х гг. малых предприятий различного профиля стало появляться все больше и больше. Наконец-то снова была востребована личная инициатива! Наконец-то люди могли приобретать товары по своему вкусу и возможностям.

Однако крупные предприятия стали распадаться. Люди теряли работу.

В странах с рыночной экономикой малые предприятия различного рода существовали всегда. Без них было бы невозможно непосредственное обеспечение населения товарами и услугами. Даже в таких крупных индустриальных государствах, как Франция и Германия, малые предприятия играют важную роль в экономике народного хозяйства. Крупные индустриальные предприятия существуют наравне с малыми и даже иногда дополняют друг друга: стандартизированная продукция в одном случае и индивидуализированная – в другом. То же самое справедливо и для услуг в торговле.

Во всех странах Европейского Союза (ЕС) в малых предприятиях занято больше работников, чем в индустрии. Около 90% всех предприятий ЕС – это малые предприятия. Крупные организационные структуры индустрии и обслуживания вместе с множеством малых предприятий состоят, если для иллюстрации их сравнить с составом бетона, из крупных и мелких частиц.

Благодаря этому, как и в случае с бетоном, экономика народного хозяйства приобретает желаемую стабильность.

1.2. Отличительные признаки малых предприятий

Хотя и не существует научных определений малого предприятия, некоторые общие качественные признаки поддаются описанию.

- Они не являются филиалами крупных предприятий или каких-либо финансовых структур, т. е. они самостоятельны юридически и экономически.

- Управление предприятием является самостоятельной хозяйственной деятельностью, которая направлена исключительно на удовлетворение интересов собственника предприятия и своего партнера (если он есть).

- Услуги предприятия индивидуальны и дифференцируются в зависимости от личных контактов с заказчиками.

- Предприятие на рынке занимает определенную нишу и ограничено ее пространством.

- Тесные контакты руководителя с работниками создают специфическую культуру работы предприятия.

- Организационная структура обзрима. Разделение труда отсутствует. Руководитель предприятия непосредственно участвует в производстве товаров/услуг.

Количественные признаки малого предприятия находятся в прямой зависимости от числа его работников. Максимальное количество работников зависит от различных представлений о размере малых предприятий в разных странах. Количество работников на малом предприятии ограничивается также качественными признаками – личными контактами руководителя и работников предприятия. В Евросоюзе большинство малых предприятий насчитывает не более 10 работников.

1.3. Общественная функция малых предприятий

В странах с развитой рыночной экономикой, которой еще в России нет, малые предприятия играют большую роль. Это означает, что польза от деятельности малых предприятий должна быть идентичной их производственной прибыли. Мы можем сказать другими словами – они должны быть взвешенными.

Польза малых предприятий для общества может быть описана путем рассмотрения разных аспектов.

Экономическая польза. Свобода производства товаров и услуг встречается со свободой потребительского бюджета при образовании цены и конкурентоспособности на рынке. Производство товаров или услуг зависит от желания потребителя, т. е. предложение должно соответствовать спросу друг другу. Этому способствуют пространственная близость к потребителю и личные контакты с ним.

Польза от разнообразия предложения товаров /услуг. Только малые предприятия могут предложить широкий ассортимент предложений товаров или услуг. Новые товары /услуги малым предприятиям легче донести до потре-

бителей. Крупная промышленность для специальных поставок использует гибкость малых предприятий.

Польза для народного хозяйства. Малые предприятия быстро приспосабливаются к изменениям в экономике и на рынке. Они заполняют пробелы в области предложений товаров или услуг. Они имеют особое значение при трансформации крупных индустриальных систем, в этом случае они создают новые рабочие места.

Польза для политики в области образования. Разнообразие видов производственной деятельности малых предприятий требует предметных знаний и умений в таких областях, которые отсутствуют в индустриальной экономике. Отсюда возрастает необходимость в современном специфическом профессиональном образовании и постоянном повышении квалификации, так как по сравнению с крупными промышленными малые предприятия более подвержены технологическим и товарно-экономическим изменениям. Тот, кто не идет в ногу с развитием, быстро исчезает с рынка.

Польза для роста экономики народного хозяйства. Конкуренция при полностью развитой рыночной экономике побуждает к развитию все новых идей, которые редко возникают в фундаментальных исследованиях. Анализ, проведенный в Соединенных Штатах и Великобритании, показал, что в расчете на каждого работника малого предприятия было произведено больше инноваций, нежели в индустрии. Новые товары и услуги являются фактором роста экономики народного хозяйства.

Польза для общества в целом. Малые предприятия ориентированы на удовлетворение человеческих потребностей. Между предпринимателем и его окружением существуют тесные культурные и этнические связи. Работники малых предприятий должны беречь эти связи, действовать ответственно и пользоваться уважением в обществе. Тем самым осуществляется вклад малых предприятий в развитие демократического общества.

Таким образом, для общества с развитой рыночной экономикой польза и преимущества малых предприятий становятся очевидными.

1.4. Профессионализация (специализация) малых предприятий

Ежедневно мы становимся свидетелями непрекращающегося развития рыночной экономики. Но еще далеко до достижения такого состояния, когда все малые предприятия и их клиенты имели бы между собой корректные отношения, полностью отсутствовали бы халтура или надувательство. Но тем не

менее главной целью должно быть построение рыночной экономики с честными отношениями между всеми ее участниками.

В России первая фаза инициатив основания малых предприятий уже позади. Первопроходцы с их идеями, мужеством и золотыми руками достигли многого с помощью интуиции, мастерства. Но наряду с этим совершались и ошибки, были поражения и неудачи. Так, многие инициативы вскоре рухнули при столкновении с реальными обстоятельствами, поскольку рамочные условия, которые необходимы в нормальной рыночной экономике, отсутствовали.

Постепенно потребители стали опытнее и критичнее. Они в состоянии отличить качественную работу от халтуры и качественные товары от некачественных. Поскольку малое предприятие не может выполнять любые всевозможные заказы, то ему необходимо профессионализировать свою работу. Становится необходимым сконцентрировать свои усилия на определенной области труда, научиться в ней работать для того, чтобы правильно выполнять работу на профессиональном уровне.

В процессе специализации малых предприятий выкристаллизовались малые предприятия ремесленного профиля, имеющие свою специфику. Основное их отличие от других заключается в том, что они работают в рамках одного профессионального поля и одного технологического комплекса.

Профессионализация труда в различных секторах экономики ставит перед малыми предприятиями различные требования. Вопрос заключается в том, как реагировать на эти требования.

Профессионализация предусматривает, прежде всего, профессиональное образование не только рядовых работников малых предприятий, но и их руководителей. Только в этом случае появляется возможность обновления персонала малых предприятий. Этому должна способствовать государственная система профессионального образования, позволяющая решить проблему в целом в отличие от индивидуального повышения квалификации, имеющего свои границы.

В этих условиях нужны определенные специфические формы профессионального образования. В России на федеральном уровне эти проблемы до сих пор не решены. Только в Свердловской области по инициативе местного правительства развернуты модельные проекты по профессиональному образованию для работников и руководителей малых предприятий ремесленного профиля. Здесь однозначно признана необходимость профессионального образования как предпосылки к успешной деятельности малых предприятий в условиях рыночной экономики.

При этом, естественно, не имеется в виду введение структур европейского ремесленничества. В Европе эти структуры развивались в течение веков

и всегда приспособлялись к изменениям в экономике (имеются в виду не организационные структуры, а принципы ремесленного труда).

В модельных проектах, осуществленных на территории Свердловской области, профессиональное образование проводится по всей глубине и ширине отдельных ремесленных профессий. Выпускники средних общеобразовательных школ, окончившие 9-й класс, получают общее среднее и среднее профессиональное образование (СПО) в течение 4,5 лет (4 курса обучения).

Учащиеся, имеющие преимущественно практические способности, через три года обучения могут получить диплом, позволяющий им работать в качестве рядового работника (ремесленника) малого предприятия. Этот курс обучения соответствует повышенному уровню начального профессионального образования (НПО).

Учащиеся, продолжающие обучение, получают более глубокие профессиональные и экономические знания. Они заканчивают обучение на уровне среднего профессионального образования и могут работать менеджерами в поле своей профессии и/или открыть свое собственное предприятие.

Таким образом, *инициатива возрождения современных технологически ориентированных ремесел принадлежит Уралу.*

Остановимся более подробно на специфике малых предприятий ремесленного профиля.

Современные малые предприятия ремесленного профиля – это такая группа малых предприятий, в которых работа ведется в рамках одного технологического комплекса. Другими словами, это предприятие, которое работает в поле только одной профессии. Руководитель предприятия, как правило, также работает наряду со своими работниками. Он обладает необходимой для данной профессии квалификацией. Работники такого предприятия – это те ремесленники, которые во времена социализма выполняли простые ремонтные работы или занимались народными промыслами. Их профессиональная квалификация по сравнению с промышленными рабочими была очень низкой.

Малые предприятия ремесленного профиля нельзя сравнивать и с народными промыслами, поскольку это совершенно иная область трудовой деятельности.

Многочисленные малые предприятия на Урале и в России в целом работают по принципам ремесленного предприятия, поэтому они имеют ремесленный профиль:

- Они выполняют разнообразные индивидуальные заказы, в которых ремесленная работа (производство определенного товара) связана с оказанием услуг. Они не делают серийную работу.
- У них нет разделения труда при выполнении заказов.

- Качество работы (продукта) определяется квалификацией работника-ремесленника.

- Для выполнения каждого технологического комплекса работ у предприятия есть ремесленники, получившие профессиональное образование, которое позволяет им нести полную личную ответственность за выполнение заказа.

- Квалификация по группе профессий (как это было раньше в СССР) может быть только частичной по каждой из них. Для технологической качественной работы, которую должен выполнять ремесленник, такой квалификации недостаточно.

- Руководитель малого предприятия ремесленного профиля или начальник отдела, который выполняет ремесленные работы, обладает технологической и экономической квалификациями, необходимыми для специализированной деятельности в профессиональном поле данного малого предприятия ремесленного профиля.

- Если предприятие работает по разным профессиональным технологическим комплексам, то оно должно иметь для каждого из них квалифицированных ремесленников. Так называемые мастера на все руки не соответствуют требованиям, предъявляемым к качеству работы в целом.

В качестве примеров профессий, необходимых для малых предприятий ремесленного профиля, можно назвать следующие: столяр универсальный, маляр/дизайнер, плиточник/мозаичник, специалист по сантехнике и отоплению, электротехник жилых зданий, специалист по авторемонтным работам, строитель каминов и печей, парикмахер, портной, сапожник, строитель крыш и т. п.¹

Эти и подобные им профессии, связанные с современным производством товаров и услуг, в Германии называют ремесленными.

Понятно, что для успешной работы в рамках каждого профессионального поля требуется высокая квалификация данной ремесленной профессии. Это также относится и к руководителю предприятия, если он подходит к своей работе ответственно.

1.5. Культура труда ремесленника

Постоянно меняющиеся заказы клиентов требуют широкого спектра технологических знаний и умений. От случая к случаю будут востребованы различные их составляющие.

¹ Аналогичные названия профессий могут встречаться в списке профессий для крупных промышленных предприятий, но эти профессии отличаются от профессий ремесленного профиля по своему характеру и содержанию.

Именно благодаря широте образования по данной профессии (в отличие от фрагментарных знаний и умений, получаемых в рамках профессионального образования в ПТУ, ориентированных на крупную промышленность) возможна успешная работа на малом предприятии. Глубина знаний по профессии охватывает всеобъемлющие знания о видах и качестве рабочих материалов, их технологически грамотном применении в различных случаях. Это формирует способность принимать технологически и экономически целесообразные решения для проведения работ, потому что в малых предприятиях нет возможности приглашать специалистов для разрешения различных проблем. Работники предприятия, и прежде всего руководитель, должны уметь сразу найти верное решение проблемы. Умственная и физическая работа здесь тесно связаны. Разделение труда среди работников для выполнения разных видов работ здесь отсутствует. Каждый должен уметь все.

На рис. 1 представлен комплекс действий, составляющих труд ремесленника, состоящий из нескольких блоков.

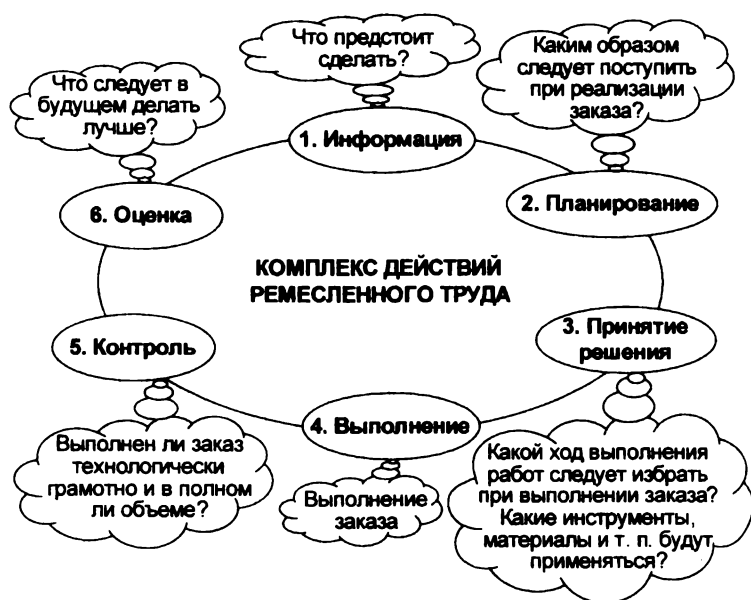


Рис. 1. Комплекс действий ремесленного труда

Блок 1. Информация

- Собрать и оценить информацию.
- Учесть возможности собственного предприятия, производителей и поставщиков материалов, их нормы и специфические особенности.
- Согласовать рамочные условия с лицами, участвующими в выполнении заказа.

Блоки 2–3. Планирование и принятие решения

- Разработать план действий и их последовательность с учетом экономичности, безопасности работы и защиты окружающей среды.
- Выбрать рабочие материалы, инструменты, станки, средства контроля и проанализировать варианты технологического решения с позиции рациональности и экономичности выполнения заказа.

Блок 4. Выполнение

- Выполнить заказ с соблюдением правил безопасности труда. Основой для выполнения работ является техническая документация.

Блоки 5–6. Контроль и оценка

- Сравнить полученный результат с запланированным (по данным, содержащимся в заказе, по окончательному расчету стоимости проведенных работ).
- Проверить все пункты заказа по отдельности и в целом.
- Зафиксировать результат в соответствующем документе.
- Оценить качество выполнения работы на всех этапах.

Работа с клиентами требует от работника коммуникативных знаний и умений. Поэтому работник малого предприятия ремесленного профиля должен обладать не только профессиональными знаниями, но и социальной культурой; он также должен нести ответственность за свои действия как в работе, так и в социуме. Поэтому данная разновидность профессионального образования выходит за рамки квалификационной функции, воспитывая личность через профессию. Эта задача существенно отличается от существовавшей ранее формулировки «воспитание через труд». Такого требования к преподавателям и мастерам практического обучения до сих пор не предъявлялось.

Только базовых знаний и умений, полученных путем профессионального образования, конечно, недостаточно. Они составляют основу, фундамент, для постоянного повышения профессиональной квалификации.

Тот работник, или то малое предприятие, который (ое) не отслеживает развитие новых технологий и материалов, будет вскоре вынужден (о) покинуть рынок из-за все увеличивающейся конкуренции и окажется не у дел.

Для повышения квалификации работников должны использоваться все имеющиеся возможности: курсы, профессиональная литература, общение со специалистами и т. д.

1.6. Интегрирование технологии и экономики

Помимо профессиональной квалификации руководители малых предприятий ремесленного профиля должны еще обладать и экономическими знаниями, которые наряду с технологической компетентностью позволяют предпринимателям успешно руководить их предприятиями. Из-за малого количества работников такого вида предприятий ремесленного профиля в вопросах экономики также нет разделения труда. Технологическую и экономическую ответственность несет руководитель предприятия.

В общем и целом экономические составляющие на всех предприятиях сходны друг с другом. Это обеспечение заказов, работа по планированию, включая калькуляцию, закупка материалов, выставление счетов, ведение бухгалтерского учета, финансовые отчисления и другие финансовые вопросы предприятия, консультирование заказчиков, руководство персоналом и т. п. В большинстве случаев эту работу предприниматели (нередко с помощью членов их семей) выполняют дома по вечерам или в выходные дни.

Выпускники учебных заведений, которые получают квалификацию менеджеров в той или иной ремесленной профессии, имеют интегративные (технологические и экономические) знания. Открывать ли собственное предприятие сразу после окончания учебы или позднее – этот вопрос каждый должен решать для себя самостоятельно. В любом случае выпускники обладают для этого всеми необходимыми знаниями и умениями. Их профессиональное образование ориентировано на будущее. Это означает, что на следующие 30–40 лет они вооружены знаниями и умениями, необходимыми для их будущей трудовой деятельности и для развития национальной рыночной экономики.

Данная работа дает возможность руководителю предприятия освоить соответствующие технологические и экономические виды деятельности и, следовательно, повысить квалификацию.

В данной работе мы ограничиваемся рассмотрением группы малых предприятий ремесленного профиля, занимающихся отделочными работами в новых и ремонтируемых зданиях.

Такие предприятия имеют, как правило, одинаковую структуру и готовят специалистов по следующим профессиям:

- Штукатур – специалист сухого строительства (включая художественные работы);
- Плиточник-мозаичник (включая работы с мрамором);
- Маляр-дизайнер (включая защиту объектов¹ и дизайн помещений);
- Столяр универсальный (включая изготовление индивидуальной мебели, все работы по дереву внутри помещений);
- Специалист по сантехнике и отоплению (включая индивидуальное отопление);
- Специалист-электротехник зданий (включая электронику);
- Строитель крыш (включая конструкцию, покрытие, прокладку дождевых труб);
- Специалист по металлу (включая двери, рамы, перила и т. п.).

¹ Защита от коррозии и атмосферных влияний.

2. МАРКЕТИНГ

Слово «маркетинг» часто употребляется сегодня и в России. Вопрос в том, что оно собственно означает? Оно происходит от английского слова «market», что в переводе означает «рынок». Этим определяется пространство, в котором осуществляется взаимодействие спроса и предложения товаров или услуг.

До тех пор, пока спрос и предложение на товары, например ежедневной необходимости, мало дифференцированы, часто достаточно простой демонстрации предложения. Если же рынок характеризуется множеством продуктов и услуг, и они определяются индивидуальными пожеланиями покупателей, то удовлетворение специального спроса специальным предложением становится сложнее.

В 1950-е гг. прошлого столетия американцы установили, что простое предложение товара или услуги не приводит к желаемым результатам.

Тогда начали изучать спрос и разрабатывать целевую рекламу. Одновременно особое внимание стало уделяться обслуживанию. Рынок превратился в зону постоянного наблюдения для получения информации о спросе на товары и услуги. Позднее развился вид деятельности, связанный с рекламированием для потребителей товаров и услуг, еще даже не появившихся на рынке. По реакции на такую рекламу делался вывод о возможности продать данные товары или услуги. Вся эта вместе взятая деятельность, основанная на научных подходах, называется маркетингом. Маркетинг в области промышленности и торговли окружает нас ежедневно, часто даже слишком интенсивно.

Но что означает маркетинг для малого предприятия ремесленного профиля?

Оно также должно найти собственную нишу на рынке, если оно хочет выжить.

Географически его рыночное пространство ограничено и поэтому обозримо.

Оно работает для непосредственного обеспечения товарами и услугами людей, живущих в непосредственной близости от него.

Необозримым являются тем не менее индивидуальные пожелания и финансовые возможности потенциальных заказчиков, с одной стороны, и знания людей о предложении данного предприятия – с другой.

Для предприятия это означает следующее:

- Предприятие должно привлечь к себе внимание.
- Заказчики должны знать перечень предоставляемых предприятием товаров и услуг.

- Предприятие должно гарантировать качественное выполнение работы.
- Предприятие должно доказать, что оно работает за справедливую плату.
- Предприятие должно ясно показать, что в центре его внимания находится заказчик, отсюда его готовность к оказанию дополнительных услуг.

Если предприятие делает все технологически, экономически и психологически правильно, то вокруг него постепенно образуется постоянный круг заказчиков на его товары и услуги, который обеспечит ему прочное существование на конкурирующем рынке. Как может привлечь к себе внимание заказчиков малое предприятие ремесленного профиля, например, малярно-дизайнерское? Чтобы ответить на этот вопрос, можно было бы привести много различных способов. Какие именно, зависит от региональных особенностей данного рынка.

В состоянии ли предприятие выполнять качественную работу, это зависит, естественно, от профессиональной квалификации руководителя предприятия и его работников. Это очень трудный вопрос, потому что сегодня в масштабе страны отсутствует современное профессиональное образование ремесленников, например, маляров-дизайнеров. Специалистов такого профиля готовят только в одном колледже в Москве и в одном – в Екатеринбурге. Определенную позитивную оценку могут снискать сертификаты о профессиональном повышении квалификации по отдельным технологиям.

Помимо требования хорошей работы за деньги заказчика, очень важен вопрос цены, которую он должен заплатить предприятию. Она не должна быть непременно дешевой, но должно быть справедливое соотношение цены и трудовых затрат, что является решающим при выполнении заказа. Оказываемые услуги всегда ориентированы на заказчика. Если предприниматель нацелен на успех, то все, что он делает, должно осуществляться под этим углом зрения. Ориентация на заказчика не зависит ни от размера предприятия, ни от величины капитала.

Можно сформулировать следующие правила:

- Уже при наличии небольших финансовых средств можно достигнуть успеха; приветливость как первейшая заповедь стоит только одной улыбки.
- Приветливость не трюк маркетинга, никогда ею не злоупотребляйте.

Не обещайте того, что не сможете или не захотите выполнить. Иначе доверие к вам будет подорвано. В обозримом кругу потребителей ваших товаров или услуг молва передается очень быстро.

- Меньше (особенно вначале) означает больше. Не перегружайте себя и свое предприятие. Начните с одной или двух концепций и подождите реакции заказчиков. Двигайтесь по принципу малых шагов (тише едешь, дальше будешь). Большее может последовать после того, как у вас появится успех в малом.

- Обслуживание заказчиков – это не какая-то тайная наука. Оно образуется из нормальных мыслей и чувств. Встаньте на место вашего заказчика. Спросите себя: «Что я ожидал бы от моей фирмы, обратясь к ней?» Вы получите совершенно новое знание.

- Внимательно прислушивайтесь к вашим заказчикам, поощряйте их высказывать свои пожелания. Поощряйте их к критике и учитесь к ней серьезно относиться, учитесь переносить и несправедливую критику.

- Невозможно распределить принцип ориентации на заказчика среди всех работников предприятия. Руководитель и его работники должны хотеть одного и того же. Руководство персоналом предприятия должно иметь перед собой такую цель и работать над ее достижением.

Мы можем заключить, что все то, что посредственно или непосредственно происходит на самом предприятии, у заказчиков и в среде, где работает предприятие, имеет маркетинговое влияние и поэтому есть МАРКЕТИНГ.

Выражаясь по-другому: если маркетинговая ситуация положительна, дела предприятия идут хорошо.

Обслуживание в его всеобъемлющем значении представляет собой большой рыночный шанс для малых предприятий ремесленного профиля по сравнению с крупными предприятиями, в большинстве случаев удаленными от реально происходящего на рынке.

Малые предприятия ремесленного профиля находятся в гуще событий и сразу ощущают запросы и потребности своих клиентов.

Сотрудники предприятия, так же, как и руководитель, должны действовать мотивированно и заинтересованно. В выполнении новых задач они должны применять все свои знания и умения, включая и интуицию.

На примере малого малярно-дизайнерского предприятия сделаем попытку описания последовательности мероприятий по консультированию заказчика, получению заказа (формулированию предложения), выполнению заказа, оценке выполнения заказа и окончательного расчета, принимая за данность, что это предприятие конкурентоспособно и ориентировано на заказчика.

2.1. Консультирование

Консультирование может происходить как на предприятии, так и на дому у заказчика. Чаще всего заказчик имеет только общие пожелания, так как он не знает всех возможностей предприятия. Поэтому предприниматель должен предложить все возможные варианты оформления данного помещения. Хорошо, когда у предприятия есть образцы выполнения работы, но, как пра-

вило, такие возможности у предприятий отсутствуют. Вместо этого можно повести заказчика в магазин, где обычно есть демонстрационные стенды. Наконец, имеются каталоги с образцами и примерами оформления. Важной рекомендацией могут также служить фотографии работ, выполненных предприятием ранее.

Само собой разумеется, что консультирование клиента в помещении предприятия должно быть обставлено самым приятным образом (напитки, кофе и т. п.). Так как первые контакты в вопросах дизайна и оформления жилья чаще всего ищут женщины, необходимо подумать о наличии детских игрушек и сладостей. Потенциальным заказчикам нужно дать время на обдумывание. Торопить их – только вредить делу.

Самые лучшие условия для консультирования все же в квартире заказчика, в социальной среде. Индивидуальное консультирование по месту жительства заказчика представляет существенно лучшие возможности понять его желания и финансовые возможности. Время консультаций должно быть удобно для заказчика, даже если это и выходные дни.

Оптическое восприятие стиля жизни заказчика, терпеливое выслушивание его пожеланий и представлений о цене заказа дают предпринимателю самые лучшие шансы для консультирования, влекущего за собой завоевание расположения заказчика. При таких условиях заказчик вряд ли будет искать другое предприятие.

2.2. Получение заказа (формулирование предложения заказчику)

В литературе уже подробно описано, как подготавливаются предложения и как рассчитывается калькуляция на его выполнение. Об этом мы скажем позже. Вопрос состоит в том, насколько точно предприниматель может выполнить пожелания заказчика. Предприниматель знает представления заказчика о цене заказа, но он также знает по опыту, что заказчики порой соглашаются и на другие цены при показе им различных вариантов оформления и выполнения работ. О различных возможных вариантах говорится еще в процессе консультирования заказчика. Тем не менее конкретные расчеты стоимости материалов и работы позволяют принять более точное решение.

Необходимо обладать определенной гибкостью и идти на снижение цены заказа за счет изменений технологии выполнения работы. Начинать следует с самого дорогостоящего предложения. При необходимости следует показать более дешевые варианты. Этим вы воспрепятствуете обращению заказчика к другому предприятию.

Отсюда важно подчеркнуть взаимозависимость отдельных факторов предложения или, если невозможно оценить все обстоятельства выполнения заказа в самом начале, то нужно указать на это заказчику. Это самая первая заповедь в справедливых отношениях с заказчиком. О ее неисполнении сразу становится известно окружающим.

То же самое относится и к срокам выполнения работ. Некоторые ремесленники относятся к ним без должной точности. При наличии нескольких заказов возникают трудности с соблюдением намеченных сроков выполнения работ, что, естественно, раздражает заказчиков.

В конечном счете предприниматель должен разъяснить заказчику свою заинтересованность в выполнении данного заказа с тем, чтобы у заказчика не возникло подозрения, что предприниматель в его заказе не так уж и заинтересован.

2.3. Выполнение заказа

Когда заказ принят, заказчик ожидает от предпринимателя более конкретную информацию о его предстоящем выполнении. Речь идет о дате начала работ и о подготовке, которую должен осуществить заказчик у себя в квартире.

Перед началом работ предприниматель должен проинструктировать своих работников, рассказать им о подробностях заказа и ситуации у заказчика. Работники должны сами отрегулировать отдельные вопросы. Необходимо обратить внимание на то, что рабочая одежда работников предприятия является важным инструментом маркетинга.

Она должна быть у всех чистой и одинаковой по цвету. Наличие таблички с именем облегчает заказчику персональное обращение к работнику.

Качество работы предприятия определяется не только качеством выполняемой работы, но также и аккуратным обращением с рабочим пространством, т. е., например, с квартирой. После окончания работ помещение необходимо убрать и уйти, оставив его в чистоте.

Заказчикам очень нравится, когда руководитель предприятия сам приезжает взглянуть на работу. Это впечатляет заказчиков и, с другой стороны, ремесленники чувствуют контроль.

Если при этом хозяйка дома получит от предпринимателя небольшой сувенир, то в сумме можно считать, что маркетинговые мероприятия фирмы находятся на высоком уровне.

2.4. Оценка выполненного заказа

По окончании выполнения работ, заказчик вместе с руководителем предприятия оценивают ее качество. При необходимости последний рассказывает клиенту об отдельных особенностях и трудностях, с которыми столкнулись его работники. На критику заказчика, даже если он объясняется непрофессионально, нужно реагировать терпеливо и доброжелательно. Это порождает в заказнике чувство партнерства.

Работники предприятия при соответствующей мотивации могут во время работы обратить внимание на возможность дальнейшего улучшения или дополнительного ремонта. После того, как они об этом сообщат своему шефу, он может предложить заказчику выполнить и другие работы. Так становится возможным получение следующего заказа от того же клиента, особенно если он удовлетворен работой.

2.5. Окончательный расчет стоимости произведенных работ

Окончательный расчет стоимости произведенных работ должен соответствовать предложению, данному клиенту. Выставленный счет должен быть понятен заказчиком, которые в своем большинстве не являются специалистами в этих вопросах. Счет следует сопроводить дружественным письмом заказчику с благодарностью руководителя предприятия за оказанное доверие.

Заказчика очень порадует, если по прошествии нескольких недель ему позвонит руководитель предприятия, выполнившего заказ, и поинтересуется, удовлетворен ли клиент работой. Поддержание контактов с заказчиками способствует созданию позитивного имиджа предприятия, ведь слухи среди населения распространяются очень быстро.

Само собой разумеется, в конце календарного года следует посылать своим заказчикам новогодние поздравительные открытки. То же справедливо и для различных памятных дат.

Совершенно ясно, что маркетинг постоянно сопровождает все мероприятия, это относится как к руководителю предприятия, так и к его работникам. Нужно постоянно держать в поле зрения все аспекты работы предприятия, нельзя заботиться только о каком-то отдельном виде деятельности.

От руководителя предприятия требуются профессиональные и социальные компетенции. Это делает его деятельность комплексной и сложной, но он получает удовлетворение от приложенных усилий.

Этот факт также свидетельствует о большом отличии малых предприятий от крупных промышленных или от индустрии в целом.

Теперь следует затронуть еще одну особую тему, а именно обращение с рекламациями в условиях работы, ориентированной на заказчика.

Рекламации, которые нередко отягчают работу руководителя малого предприятия ремесленного профиля, возникают не только из-за недостатков в выполненном заказе по вине его работников, но также и из-за отсутствия профессионального понимания и личностных особенностей заказчиков.

Обращение с рекламациями является психологическим вызовом для предпринимателя и очень чувствительным аспектом маркетингового комплекса.

Каждый человек имеет право на критику, склонность к которой заложена в человеческой натуре. Однако рекламации могут быть и справедливыми.

Если заказчик приводит существенные аргументы, с ним можно найти общий язык, хотя порой это и непросто. Поэтому на таких случаях можно не останавливаться. Предприниматель должен иметь мужество признать ошибки, быстро найти решение и предложить его заказчику.

Эмоционально реагирующие клиенты, напротив, являются для предпринимателя психической нагрузкой. Часто непонятно, в чем, собственно говоря, действительная причина поведения заказчика. Она может быть совсем и не связана с выполненной предприятием работой. Как должен предприниматель реагировать в этом случае? С точки зрения психологии поведение заказчика может быть обусловлено чувствами разочарования, страха, беспомощности. Предприниматель должен понимать, что сочувствие, которое он должен проявить по отношению к клиенту, никак не является признанием им недостатков в работе. Действительно, очень трудно отделить эмоциональное состояние клиента от претензий к выполненной работе.

В подобных ситуациях очень остро стоит вопрос об имидже предприятия. Что же можно рекомендовать? Естественно, общение с заказчиком, предъявляющим рекламации к работе, должно строиться на собственной воле, терпении и психологической выносливости предпринимателя.

Из-за того, что предприниматель находится в положении человека, на которого направлены претензии заказчика, он не должен реагировать сразу, от него требуется большое самообладание. Поэтому решающим для успешного выхода из ситуации является самоконтроль собственных эмоций.

Несмотря на то, что это очень трудно для предпринимателя, он должен дать заказчику высказаться, «выпустить пар». Пока он выражает свой гнев,

предприниматель должен постараться понять или по крайней мере предположить, в чем причина эмоционального поведения заказчика.

Известно, что обычно эмоциональное поведение имеет причину, возникающую из аккумуляции различных факторов, каждый из которых в отдельности почти не имеет значения. Причины рекламации, не связанные с выполнением работ, нужно отодвинуть в сторону. Однако они показывают психологический характер заказчика. В будущем следует обращать на это внимание уже на стадии консультирования. Они помогут предупредить ситуацию уже в процессе выполнения заказа.

Причины рекламации, связанные с выполнением заказа по существу, следует воспринимать очень серьезно, так как они заключаются в работе предприятия. Это необязательно ошибки в самой работе. Часто это касается поведения работников предприятия. Если работники не представляют предприятие с положительной стороны, например, если они не отличаются вежливостью или не следят за чистотой своего рабочего места, одежды, то это провоцирует заказчика на критику их работы. Иногда ремесленники воспринимают замечания заказчика как контроль со стороны непрофессионала и начинают нервно реагировать. Так растет обоюдная недоброжелательность, которая в конце концов может привести к конфликту с заказчиком. При этом речь идет не о том, кто прав или виноват, а об обоюдном неуважении.

Подобные ситуации показывают, насколько важным является для руководителя малого предприятия ремесленного профиля подбор персонала.

При приеме на работу значение имеет не только профессиональная квалификация сотрудника, но и его способность и готовность вести себя с заказчиками как представитель предприятия. В малом предприятии с его тесными отношениями между руководителем и сотрудниками руководитель должен служить для ремесленников постоянным образцом поведения и отношения к делу. Он должен неустанно напоминать своей команде о необходимости быть всегда доброжелательными и приветливыми с заказчиками и объяснять им, что благодаря этому гарантирован их труд. В конечном счете при хороших отношениях с заказчиком и работается приятнее.

Рекламации обращают внимание руководителя предприятия также и на другое. Внимательный предприниматель получает свидетельство о слабых участках в работе своего предприятия. Это могут быть вопросы, связанные с материалами, технологиями и не в последнюю очередь с дизайном, что особенно важно для профессионального поля маляра/дизайнера.

Разговор о рекламациях – последняя встреча заказчика и исполнителя. От его результата зависит, будет ли позднее заказчик хвалить или ругать данное предприятие.

Все вышесказанное еще раз показывает, какие задачи персонифицированы в личности руководителя малого предприятия ремесленного профиля. Поскольку специалистов для выполнения каждой отдельной функции, как это происходит на крупных предприятиях и в индустрии, у руководителя нет, то он отвечает за каждую мелочь. Наряду с профессионально-технологическими и экономическими компетенциями он должен быть одинаково талантлив и справедлив в разрешении различных психологических ситуаций.

Маркетинг для малых предприятий ремесленного профиля – это не слова или только реклама. Это постоянное осмысление предпринимательской деятельности.

3. ОБРАБОТКА ЗАКАЗОВ

Можно предположить, что в настоящее время руководители малых предприятий обрабатывают заказы по собственному усмотрению. Большинство предпринимателей полагаются при этом на свой собственный опыт, часто без проведения аналитической работы. Так можно работать, не имея конкуренции, и назначать заказчику такую цену, чтобы она приносила хорошую прибыль.

Рано или поздно положение меняется. Поэтому руководители малых предприятий и особенно предприятий ремесленного профиля должны научиться системному подходу при оценке и аналитической обработке заказов.

Ниже представлена на примерах и описана логическая цепочка мероприятий при обработке одного заказа на работу для своего предприятия. Расчет стоимости заказа представлен в гл. 4.

В отношении цены заказов предприниматель должен действовать, исходя из экономического положения своего предприятия. Принципиальным является тот фактор, что цена должна быть настолько высока, чтобы она покрывала расходы и создавала некую прибыль. Но, разумеется, цена должна быть конкурентоспособной.

3.1. Примерный образ действий

Малое предприятие ремесленного профиля постоянно нуждается в заказах. В зависимости от ситуации на данном рынке товаров/услуг заказчики обращаются со своими просьбами к предпринимателю, или ему нужно искать заказы самому. Если заказчики приходят к предпринимателю сами, они излагают свои пожелания и предприниматель сообщает им, сколько данный заказ может стоить, консультируя при этом заказчиков.

Сначала предприниматель должен решить, в состоянии ли его предприятие вообще взяться за выполнение данного заказа. При этом представления заказчика должны совпадать с возможностями данного предприятия. Это касается представления не только о стоимости заказа, но и о производственной мощности предприятия, наличии соответствующих технологий и условий, позволяющих данный заказ выполнить. Если все это возможно, тогда предприниматель и заказчик в процессе разговора попробуют найти приемлемые рамки для производительной работы, сроков ее выполнения и цены заказа.

Если руководитель предприятия знает, что у его предприятия нет конкурентов, он может назвать заказчику цену, которая принесет ему немалую при-

быль. Так обычно и происходит. Честный предприниматель, который хочет построить хорошие отношения с заказчиком и на будущее, сделает для него письменное предложение, содержащее все виды работ и их стоимость на основе предыдущей с ним консультации. Только наивные или супербогатые заказчики дадут предприятию заказ, не зная его цены, и будут ждать ее предъявления в конце работы.

Если предприниматель вынужден искать заказы для своего предприятия сам, он должен привлечь внимание к нему путем определенных маркетинговых мероприятий. Он может обратиться к потенциальным заказчикам в месте расположения предприятия, если он надеется, что его предложения в сфере производства товаров или услуг могут их заинтересовать. При наличии рыночной конкуренции заинтересованные заказчики будут выбирать среди различных предприятий по их производственным и ценовым критериям. В этих случаях предприниматель должен представить конкурентоспособное предложение.

Каждое предложение по заказу содержит в себе технологическую цепочку выполняемых работ, используемые материалы, калькуляцию.

3.2. Разработка технологического процесса

В обоих случаях – получил ли уже предприниматель заказ или он хочет представить предложение предприятия на возможный заказ – он должен проанализировать его в комплексе.

Опытный предприниматель может сначала ориентировочно прикинуть, позволяют ли возможности его предприятия взяться за выполнение этого заказа.

Если результаты положительны, предприниматель анализирует данный заказ детальным образом. На основании описаний, содержащихся в заказе, а также чертежей, личной оценки (например, после посещения объекта заказа), руководитель предприятия может плановым путем детально рассмотреть отдельные фазы подготовки и выполнения работ.

3.3. Подготовительный анализ

- Определение этапов работы – выделение отдельных этапов работ по их видам и предстоящим объемам, включая подготовительные работы.

- Определение затрат времени на выполнение каждого этапа работ. Для того, чтобы вычислить необходимое количество времени для выполнения этапов работ, предприниматель должен определить, сколько времени потребуется для выполнения каждого отдельного вида работы. Он может это сделать с по-

мощью статистически полученных расчетных данных, которые он может найти в соответствующих таблицах. При отсутствии таких данных предприниматель определяет их, исходя из собственного опыта. Если же и это невозможно (например, из-за отсутствия опыта в некотором виде работ или из-за крайней сложности данного этапа работы), предприниматель должен сказать заказчику, что стоимость данного этапа будет зависеть от реального количества необходимых рабочих часов. При этом он должен заверить заказчика в том, что это будет честный расчет и искусственного затягивания работы не произойдет.

- Расчет количества рабочих материалов для каждого этапа работы. Необходимо определить виды рабочих материалов, а также их количество. Если заказчик сам приобретает материалы, ему нужно дать точные данные – не больше и не меньше. Недостаточное количество рабочих материалов приводит к непродуктивным перерывам в работе. В таком случае заказчику придется оплачивать заработную плату за часы простоя. Если в просчетах виноват предприниматель, он должен быть готов нести соответствующие убытки. Таким образом, очень важно потребность в материалах рассчитать как можно точнее.

- Принятие решения об использовании в работе станков или механизмов. Необходимо точно определить, какие именно станки или аппараты понадобятся для выполнения работ. Есть ли они в наличии у данного предприятия или их нужно взять в аренду? Целесообразно при этом подумать над разницей цены при различных вариантах.

- Определение потребности во вспомогательном оборудовании (строительные леса, транспорт, устранение строительного мусора и т. п.). Нужны ли леса, подъемник для материалов, укывочные средства? Куда увозить мусор, щебень, ядовитые химикаты? Какой вид транспорта будет необходим (для перевозки материалов, вспомогательных устройств, работников и т. д.)?

- Определение последовательности этапов работы. Нужно принять решение о последовательности этапов работ в соответствии с организационно-экономическими и технологическими правилами (подготовка, выполнение, анализ результатов).

- Обеспечение охраны труда. На этом этапе необходимо ответить на такие вопросы: следует ли при выполнении данного заказа обратить особое внимание на предупреждение несчастных случаев? на какие общие правила охраны труда нужно обратить внимание при работе над данным заказом? какие опасности представляет данный заказ? какие предохранительные меры следует предпринять?

- Причинение ущерба окружающей среде. Необходимо проанализировать, не нанесет ли какой-либо вид работы или использование каких-либо ма-

териалов ущерба экологии? Если да, то какой именно? Какие мероприятия следует провести, чтобы этого избежать? Какую профилактику необходимо сделать?

- Получение (в случае необходимости) соответствующих разрешений административных органов. Требуется ли выполнение каких-либо работ по данному заказу уведомления определенных административных инстанций? Какой вид контроля может быть осуществлен? Как должен к этому относиться руководитель предприятия? Нужно ли заявить об уже выполненной работе? Нуждается ли работа, выполненная в соответствии со всеми правилами, в официальном подтверждении?

- Обдумывание возможных неудобств для заказчика во время выполнения заказа (например, в квартире): какие неудобства для заказчика или возможный ущерб могут возникнуть во время проведения работ? что необходимо предпринять во избежание неудобств или ущерба (укрывание, освобождение помещения)? что конкретно необходимо сделать при транспортировке и проведении отдельных этапов работ и как это осуществить?

- Заказ материалов (покупка предприятием или заказчиком, или использование собственных материалов предприятия). После того, как определены номенклатура и количество необходимых материалов, следует решить вопрос о способах получения данных материалов (из собственных запасов или приобрести). Затем следует наметить, к какому времени, какие материалы и в каком количестве нужно доставить на рабочий объект. Излишнее количество материалов на объекте может спровоцировать воровство. Что делать с остатками материалов? Следует в деталях продумать организацию бесперебойной доставки материалов.

- Организация работ (состав и количество работников). На этом этапе определяется, будет ли оплачиваться действительная почасовая работа работников предприятия, занятых выполнением заказа, или из-за простоев возникнет непродуктивная заработная плата. Чтобы этого избежать, сначала необходимо оценить общий объем работ и решить, каково будет оптимальное количество работников. Есть ли такие этапы работ, при которых нужно добавить персонал или перевести на другую работу? Какие именно работники будут заняты в выполнении работ? Должен ли сам руководитель предприятия принимать участие во всей работе или только на самых важных и сложных этапах? Как доставлять работников предприятия на объект?

- Определение целесообразной формы оплаты труда. Нужно ли производить почасовую оплату труда работникам? Должна ли зарплата за выполнение

отдельных этапов работы быть разной? Имеет ли смысл премировать за быстро и хорошо выполненную работу? Оплачивать ли непродуктивные часы, такие как дорога и транспортировка к объекту? Если да, то как?

- Определение срока выполнения заказа (желательного и возможного). Руководитель предприятия должен решить, может ли его предприятие выполнить данный заказ в желаемый заказчиком срок. При этом помогает сравнение с предыдущими заказами и оценка мощности предприятия. Если предприятие не может уложиться в желаемые сроки, следует разработать альтернативное предложение заказчику. Если желаемый срок слишком короток, необходимо продумать, может быть целесообразно все же выполнить данный заказ, увеличив количество работников.

Анализ заказа, служащий основой для последующей калькуляции, целесообразно осуществлять с применением нормативных таблиц (приложение).

Оценка требуемого рабочего времени может производиться на основе опыта или данных усредненного рабочего времени, необходимого для выполнения отдельных видов работ. Нередко (для особенно сложных работ) невозможно заранее вычислить требуемое количество рабочего времени. В этих случаях количество рабочих часов подсчитывается по факту, и об этом заказчик должен быть заранее поставлен в известность.

Предприниматель может постепенно накапливать данные о требуемом времени для выполнения различных видов работ. По многим профессиям ремесленного профиля (в частности в Германии) эти данные составлены на основе статистического анализа и оформлены в виде нормативных таблиц, которые и используются немецкими ремесленными предприятиями после того, как они согласованы с соответствующими профсоюзами.

В приложении подробно описаны два примера обработки заказов (их технологической части) с использованием нормативных таблиц.

3.4. Калькуляция цены

Калькуляция цены заказа производится с использованием описанных в гл. 4 методов и с учетом всех ценообразующих факторов: затрат на материалы и заработную плату, а также дополнительных затрат, включая и расходы предприятия (накладные расходы). Кроме того, к ним добавляются требуемые или желаемые (при расчете предложения) статьи расходов на риск и прибыль.

При расчете калькуляции цены необходимо также учитывать следующее:

- Если сравнимые цены на рынке ниже собственных (покрывающих) расходов, то следует проверить возможность понижения последних.

- В особых случаях следует подумать, не отказаться ли при калькуляции цены от включения определенных категорий расходов по выполнению данного заказа.

- Ответить на вопрос, какова нижняя граница цены, за которой начинается угроза существованию предприятия?

Необходимые данные для решения поставленных выше проблем предприниматель может найти в документах (в том числе бухгалтерских) своего предприятия.

3.5. Выполнение заказа

Только тщательное планирование и правильная организация работ могут обеспечить беспрепятственное выполнение заказа. Экономически предусмотренный ход работ позволит держаться в рассчитанных стоимостных рамках.

Из-за недостатков в планировании работ по заказу рассчитанная стоимость может очень быстро перейти ценовую границу и превратиться в убыток для предприятия.

- Заключение договора с заказчиком о проведении работ с установлением цены и способа оплаты.

Договор должен содержать все необходимые для выполнения заказа пункты. К ним относятся: точное описание желаемых заказчиком результатов и требуемые для их достижения материалы, технологии, а также то, что должен взять на себя заказчик. Далее должны быть оговорены непредвиденные дополнительные работы или форс-мажорные обстоятельства. Следует также согласовать вид оплаты и гарантийный срок выполнения заказа.

Очень важным пунктом является согласование мероприятий в случае судебного разбирательства. Возможно включение в договор с заказчиком каких-либо дополнительных пунктов по предложению предпринимателя либо заказчика.

- Согласование с заказчиком вопроса о начале и длительности выполнения заказа. Не всегда удастся внести в договор точные даты в момент его подписания, но в любом случае предприниматель и заказчик должны согласовать этот вопрос до начала работы над заказом.

- Инструктирование работников по видам и специфике работ с указанием времени на их исполнение. Нельзя посылать работников на объект без инструктирования. Для успешного проведения работ важно ознакомить их с материалами, которые будут использоваться. Последнее очень важно, потому что на рынке постоянно появляются новые материалы. Если речь идет об уже знакомых мате-

риалах, эту часть инструкции можно опустить. В любом случае обязательно нужно проинформировать работников об объекте работы и предупредить о необходимости тактичного поведения (в квартирах), об имеющихся сложностях. Если предприниматель принимает сам участие в работе на объекте, то предварительное инструктирование может быть коротким. Если предприниматель не проводит инструктирования, то целесообразно посетить рабочий объект с работником, назначенным ответственным, заранее. Правильное инструктирование работников является одним из важнейших средств их рентабельной работы.

- Определение способа оплаты труда работников предприятия (почасовая зарплата, зарплата за выполнение определенной работы, аккордная зарплата). Необходимо ознакомить работников предприятия с тем, как будет оплачиваться их труд по данному заказу и по-партнерски объяснить причину выбора того или иного вида оплаты. Предприниматель должен также прислушиваться к предложениям своих работников, высказываемым ими по существу работы.

- Заблаговременная подготовка рабочих инструментов, механизмов, вспомогательных средств, материалов. Необходимо определить, что будет использоваться постоянно, а что – только на отдельных этапах работы. Нужно продумать, как обеспечить сохранность всего складываемого на объекте. Необходимо знать, какое оборудование предприятие должно взять в аренду со стороны (например, строительные леса).

- Подготовка объекта к началу работ (вспомогательное оборудование, укрывание поверхностей в квартирах, организация места хранения материалов, инструментов, механизмов и т. д.). Кто оборудует рабочую площадку? Откуда доставляются необходимые для этого материалы, оборудование и т. д.? Установка, например, лесов, подмостков и т. д., проверка готовности к использованию источников электроэнергии, воды, условий хранения материалов, инструментов и т. д. Наличие контейнеров для отходов и строительного мусора.

- Проведение мероприятий по охране труда. Принятие мер по предотвращению возможных падений с высоты. В случае необходимости обеспечение подачи свежего воздуха, обеспечение работников средствами защиты (очки, перчатки, наушники, шлемы). Руководитель должен следить за тем, чтобы во время работы данные средства использовались работниками.

- Обеспечение материалами ко времени начала каждого отдельного этапа работы. Необходимо так организовывать транспортировку материалов к месту работы, чтобы для работников не возникало непродуктивного времени, связанного с ожиданием. Остатки материалов следует увозить с рабочей площадки своевременно.

- Тщательное устранение строительных отходов и мусора в соответствии с нормами закона об охране окружающей среды. Необходимо следить за тем, чтобы строительные отходы и мусор не оставались на рабочей площадке. В противном случае это является признаком низкой культуры труда, и кроме того, провоцируют несчастные случаи. Для устранения оставшихся опасных строительных материалов таких, например, как краски, должны иметься специальные контейнеры, которые время от времени опорожняются в специально для этого предписанных местах. То же справедливо и для строительного мусора.

- Требование ежедневного отчета о состоянии работ, проведенных на рабочей площадке. Если руководитель предприятия не принимает непосредственного участия в работе на рабочей площадке или не может посетить объект, назначенный ответственный должен ежедневно информировать его о положении дел. Это позволяет руководителю предприятия при возникновении проблемы своевременно вмешаться в рабочий процесс.

- Согласование с заказчиком дополнительных необходимых этапов работ, которые невозможно было предусмотреть заранее. Нередки ситуации, когда дополнительные проблемы, которые ранее невозможно было предвидеть, обнаруживаются только во время выполнения работ. В таких случаях руководителю предприятия необходимо договориться с заказчиком о том, как решить данную проблему, ведь речь идет о модификации заказа, уже закрепленного договором. Именно по этой причине проводится обязательное инструктирование работников по каждому этапу работ, потому что только при этом условии они могут выяснить, есть ли необходимость в проведении других, дополнительных этапов работ, и сообщить свое мнение руководителю предприятия.

- Изменение способов работы или устранение недостатков в случае необходимости. Если во время выполнения заказа руководитель предприятия сталкивается с недоброкачественной работой своих работников, он должен сейчас же заставить ее переделать и добиться требуемого качества. Предприниматель сам решает – кто и как понесет за это ответственность (например, вычет из заработной платы). Следует изменить также и способы работы, если они оказываются нецелесообразными. В обоих случаях предпринимателю необходима актуальная информация о состоянии дел на рабочей площадке, которую он может получить с помощью ежедневных отчетов или на основании собственной проверки.

- Разборка вспомогательных средств (например, лесов), уборка рабочей площадки. Если работа закончена и руководитель предприятия удовлетворен достигнутым качеством, необходимо тщательно очистить рабочую площадку, вывезти механизмы и мусор согласно имеющихся предписаний.

- Окончательный контроль выполненного заказа в присутствии заказчика и прием работы заказчиком. В конце работы предприниматель должен пригласить заказчика и вместе посмотреть выполненную работу. Если заказчик доволен, предприниматель должен получить от него письменное подтверждение. Если заказчик не принимает работу, то необходимо определить, что именно нуждается в улучшении и установить в какие сроки. Известны случаи, когда заказчики выдают за дефект то, что дефектом не является. Они это делают или потому, что не знают технологии, или с целью снижения цены. Если предприниматель считает, что он прав, уступать нет необходимости. Естественно, за действительное допущение каких-либо мелких погрешностей можно пойти на незначительное снижение цены. Предприниматель, заботящийся о своем будущем и смотрящий далеко вперед, справедливые рекламации должен признавать.

- Устранение ошибок, допущенных в работе. В случае необходимости, чтобы закончить весь комплекс работ по данному заказу, установленные погрешности следует устранить как можно скорее. Если нужны какие-либо административные подтверждения положительных результатов работы по заказу или административные документы, свидетельствующие об успешном окончании работ, следует их требовать сразу, не откладывая в долгий ящик.

3.6. Обработка экономических факторов заказа

При расчетах стоимости заказа технологические и экономические факторы тесно связаны. Во время выполнения заказа возникают дополнительные экономические задачи.

К ним относятся:

- приобретение материалов;
- дополнительные мероприятия, например, транспортировка;
- учет работы;
- оплата счетов;
- выписывание счетов и т. п.

Отсюда вытекает необходимость продолжения ведения бухгалтерского учета.

Относительно отдельного заказа возникают следующие задачи:

- Обеспечение необходимых материалов со склада предприятия или их покупка по наиболее выгодной цене.
- Получение предложений от фирм.
- В случае необходимости получение кредитов для промежуточного финансирования расходов за материалы и на зарплату.

- Организация необходимых вспомогательных средств, например, строительных лесов.
- Обеспечение новыми инструментами, механизмами.
- Организация транспортировки.
- Учет рабочих часов (продуктивных и непродуктивных).
- Учет пропущенного рабочего времени работников (например, по болезни).
- Учет дополнительных затрат.
- Устранение строительных отходов, мусора, в случае необходимости устранение ущерба от работы (например, в соседней квартире и т. п.).
- Оформление предварительных и промежуточных счетов в зависимости от правил, оговоренных в договоре с заказчиком.
- Документирование дополнительных работ, не предусмотренных договором.
- Составление отчислений за выполненные работы.
- Оформление заключительного счета с оговоренными в договоре способами оплаты.
- Работа по рекламациям (проверить справедливость рекламации, согласовать с заказчиком оценку и меры по устранению недостатков).
- Внесение данных счета в документацию предприятия для последующего сравнения и анализа.

3.7. Калькуляция фактических издержек

После того, как заказ полностью выполнен и работа завершена, опытный предприниматель сравнит цену заказа, зафиксированную в предложении, с фактическими затратами. Разница не должна быть слишком значительной. В принципе, предприниматель получает прибыль, благодаря годами развиваемой в себе способности правильной оценки заказов с точки зрения технологии и отдельных групп затрат.

Если предприниматель принимает участие в конкурсе на получение заказа, то он должен перепроверить калькуляцию цен в предложении. Если он выиграл конкурс, то он должен проанализировать, благодаря чему это произошло: зависела ли его победа от низких цен? от характера выполнения заказа? от хорошего мнения о его предприятии? или от каких-то других причин?

Из этого анализа предприниматель может почерпнуть много полезного для формирования политики предприятия. Предпринимателя должно интересовать, что же в конце концов сыграло решающую роль в получении предприятием данного заказа.

Перед выполнением заказа предприниматель должен подумать не занизил ли он цену? Почему он назначал более высокие цены в других заказах?

При выполнении заказа – поинтересоваться для сравнения выполнением аналогичных заказов его конкурентами. Это тоже пойдет ему на пользу.

Если предприниматель получил заказ благодаря хорошим отзывам о его предприятии, то он должен усилить маркетинговую деятельность, сосредоточить ее на качестве работ и разумных ценах. Соотношение умеренных цен и хорошего качества работы предприятия должно быть очень четко обозначено.

Предприниматель должен заниматься аналогичными размышлениями и в случае, если ему не удалось получить заказ. Он должен проанализировать: не завышена ли цена? Для этого он должен проверить структуру цен. Не возникли ли у заказчика сомнения о качестве? Какие могут быть тому причины? Справедливы ли они, или это прежние заказчики дезинформировали этого? Может быть, время выполнения работ, предложенное заказчику, не устраивало его?

Проявил ли в этом вопросе предприниматель достаточную гибкость? Каков имидж у предприятия? Предприниматель должен выяснить отношение к его предприятию. Может быть, есть недовольные среди бывших работников предприятия, и они плохо отзываются о нем? Какие преимущества имеют конкуренты? Проанализировать этот вопрос предприниматель должен серьезно с целью оптимизации организации работы и стоимости затрат. Правильно ли предприниматель выбрал группу заказчиков? Какие особенности имеет заказчик, которого удалось заинтересовать? Что его отличает от других клиентов?

В зависимости от вытекающих из этого анализа выводов предприниматель должен провести соответствующую коррекцию, которая может быть полезна в организации работы предприятия, в расчетах технологии и финансовых затрат, в повышении профессиональной квалификации работников, в маркетинге и др.

4. ТЕХНОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАСЧЕТЫ СТОИМОСТИ РАБОТ В МАЛОМ ПРЕДПРИЯТИИ РЕМЕСЛЕННОГО ПРОФИЛЯ

**(Анализ стоимости работ, калькуляция цен, оценка
результатов работы предприятия)**

Важнейшей задачей руководителя малого предприятия ремесленного профиля является получение заказов на работы. При этом следует принимать только рентабельные заказы, т. е. такие заказы, стоимость которых покрывает расходы по их выполнению. Заказы должны быть оформлены письменно, тогда они будут иметь юридическую силу. Поэтому предприниматель должен заранее знать, может ли он согласиться с поставленными условиями. Это означает, что он должен уметь считать и рассчитывать!

Данные работы он должен вести в соответствии с государственными законами и технологическими требованиями: с государственным законодательством (например, налогообложением); требованиями кредитора (при его наличии); собственными интересами предпринимателя (прибыль).

Необходимо различать общее ведение бухгалтерии, что отвечает первым двум требованиям, и ведение расчетных работ для определения стоимости выполняемых предприятием работ в целях избежания потерь и получения прибыли, что отвечает третьему требованию. В данной работе представлена примерная структура ценообразования, соответствующая экзистенциальным интересам малого предприятия.

Почему необходим ясный и обоснованный расчет работ, выполняемых работниками малого предприятия? Потому что это системно-имманентное (внутренне присущее) требование рыночной экономики, в условиях которой экономический успех достигается только за счет производительности труда предприятия. В конечном счете, речь идет о том, чтобы рассчитать стоимость, например, малярно-дизайнерских работ таким образом, чтобы доходы предприятия превышали расходы.

Отсутствие дохода означает убыток. Когда это происходит нечасто, убыток можно преодолеть. Если предприятие терпит убытки на протяжении длительного времени, это ведет к банкротству.

Что же является приемлемым?

- При отсутствии конкуренции на рынке услуг предприниматель иногда произвольно «вздувает» цены, что может рассматриваться как надувательство клиентов.

- Опытный предприниматель может определить стоимость выполняемых им работ и позднее рассмотреть, останется ли какой-либо излишек средств.

- Предприниматель-профессионал должен точно знать финансовую ситуацию, в которой находится его предприятие. Это означает, что сначала он должен выяснить, какова и насколько высока себестоимость (накладные расходы, зарплата, материалы) его предприятия. Только эти данные являются основой для расчета прибыли, которая получается в результате прибавок к себестоимости.

- Предприниматель, работающий в условиях жесткой конкуренции рыночной экономики, должен тщательно рассчитать стоимость работ, чтобы выработать конкурентоспособные цены. Он должен проанализировать все затратные факторы заказа и проверить их влияние на образование цены.

Опытный предприниматель следит за тем, чтобы цена произведенной работы была честной по отношению к клиенту, потому что благодаря этому с клиентом складываются доверительные отношения. Это является важным как для престижа данного предприятия, так и для получения дальнейших заказов.

Данная работа состоит из семи частей, в которых изложены:

1. Толкование важнейших понятий ведения расчетов.
2. Описание основных принципов ведения расчетных работ малого предприятия ремесленного профиля на примере малярно-дизайнерского предприятия.
3. Стратегии ценообразования.
4. Калькуляция затрат и результатов работы предприятия за один производственный год.
5. Описание и обработка гипотетического заказа и разработанного на их основе предложения предприятия данному клиенту.
6. Технологические таблицы примерных данных для расчета малярно-дизайнерских работ.
7. Пример выполнения задания по составлению калькуляции заказа.

4.1. Пояснения к некоторым важным понятиям (в том числе использованным в тексте), относящимся к расчетам стоимости работ малого предприятия ремесленного профиля

Калькуляция – подсчет всех статей расходов какой-либо работы или заказа.

Различают следующие виды калькуляции:

- калькуляция стоимости работы или предложения клиенту.
- калькуляция стоимости работ после выполнения заказа.

- обратная калькуляция для выяснения того, может ли предприятие выполнить данный заказ без убытка и/или с прибылью.

Расходы

К расходам относятся все издержки предприятия, которые имеют свою цену. Обычно это заработная плата, материалы, кредиты, налоги, эксплуатация крупных станков, аренда, содержание офиса, склада, расходы по менеджменту предприятия.

Различают:

- расходы, непосредственно связанные с выполнением данного заказа, называемые «прямо исчисляемые расходы» или «прямые расходы». К ним относятся: материалы, используемые при выполнении данного заказа, заработная плата исполнителей, станки (если они используются), особые расходы (транспорт, строительные леса и пр.);
- расходы, не связанные непосредственно с выполнением данного заказа, так называемые накладные расходы, которые подразделяются на накладные расходы на персонал и другие (остальные) накладные расходы.

Прямо исчисляемые расходы (или прямые расходы)

Расходы на материалы. Основой для их исчисления является цена продажи. Так как при работе случаются потери материала (например, неточный разрез обоев, остатки, разрыв, брак и т. п.), возникают расходы транспортировки, в этом случае стоимость данных расходов на материалы увеличивают в среднем на 10–20%.

Но закупленные материалы используются при выполнении заказа, т. е. продаются клиенту. Поэтому руководитель предприятия может повысить стоимость материалов при калькуляции данного заказа в среднем на 5–15% от стоимости закупки материалов у поставщика.

Расходы по эксплуатации крупных станков. Их исчисляют по количеству часов эксплуатации при выполнении данного заказа и прибавляют к его стоимости (или стоимости его аренды). Допускается стоимость использования крупных станков исчислять и по статье «накладные расходы», т. е. не в рамках прямо исчисляемых расходов.

Особые (или побочные) расходы. Это расходы на транспорт, стоительные леса, вывоз мусора. Их исчисляют в качестве особых (побочных) расходов при калькуляции отдельного конкретного заказа, или они входят в статью накладных расходов.

Косвенные расходы

Накладные расходы. Целесообразно разделить накладные расходы на накладные расходы на персонал и другие (остальные) накладные расходы.

- *Накладные расходы на персонал* – это все виды непроизводственной заработной платы и дополнительных к ней расходов.

- *Другие (остальные) накладные расходы* – это все расходы, которые не входят как прямые расходы в калькуляцию каждого конкретного заказа.

Расходы включают: аренду помещения, транспортные средства, инструменты и оборудование, оснащение офиса, канцелярские товары, различные страховки, охрану, налоги, рекламу, амортизацию и т. д.

Описание некоторых статей накладных расходов

Расходы на капитал. Понятно, что без стартового капитала открыть предприятие невозможно. Поэтому предприниматель вкладывает собственные средства и/или берет деньги в кредит. Отсюда возникают два вида капитала: собственный капитал и чужой капитал. На собственный капитал предприниматель начисляет принятые банками проценты, как если бы он положил свои деньги на счет в банк. За чужой капитал он платит проценты по ставке кредита. Оба вида процентов входят в расходную часть калькуляции работ предприятия.

Амортизационные расходы. Известно, что все материальные предметы со временем выходят из строя. Поэтому принято ежегодно откладывать определенную сумму от стоимости материально-технической базы предприятия для накопления средств для приобретения нового оборудования, станков и т. п.

Пример: транспортное средство рассчитано на 8 лет эксплуатации. Это означает, что каждый год предприниматель должен отложить 16% от стоимости данного транспортного средства. Это ежегодный амортизационный расход (он же накопление). С его исчислением последовательно уменьшается капитальная стоимость данного транспортного средства.

Фиксированные расходы. К ним относятся определенные виды накладных расходов. Они возникают вне зависимости от производства и количества заказов, выполняемых предприятием. Это, например, офисные расходы, расходы на управление предприятием (менеджмент), содержание склада и ряд других.

Расчетные накладные расходы. Среди данных расходов имеются так называемые расчетные расходы. При расчете стоимости отдельных заказов руководитель предприятия может менять величину определенных статей расходов. При этом естественно возникает различие с реальными цифрами, зафиксиро-

ванными в бухгалтерии. Но нужно быть внимательным, поскольку может возникнуть опасность калькуляции без полного покрытия расходов!

Необходимо также учитывать следующие расходы:

- расчетная арендная плата за помещение (здание, гараж и т. п.);
- расчетные амортизационные расходы;
- расчетные выплаты процентов на капитал;
- расчетная сумма зарплаты руководителя предприятия.

Производственные расходы

К ним относятся все расходы, связанные непосредственно с выполнением заказов.

Себестоимость

Себестоимость составляет сумма производственных и накладных расходов.

Риск и прибыль

Это добавочная сумма, прибавляемая к себестоимости. Это делается для того, чтобы либо избежать риска убытка в случае: просчета при составлении калькуляции; просчета при выполнении заказа; рекламации и связанных с ней работ; отказа оплаты заказа клиентом.

Можно запланировать получение прибыли для: накопления денег на развитие предприятия; финансирования инвестиций/расширения предприятия; мотивации и престижа предприятия; материального поощрения работников предприятия.

Эта группа расходов рассчитывается в зависимости от конъюнктуры на рынке услуг, а также от сложности того или иного заказа, за выполнение которого руководитель предприятия может существенно увеличить данную статью расходов или, наоборот, ее существенно уменьшить.

Имущество предприятия

Имущество предприятия состоит из: вещественных ценностей, принадлежащих предпринимателю – собственнику предприятия (это могут быть здание, помещение, станки, транспортные средства и др.), которые являются постоянными, и денежных средств, величина которых меняется (наличные или на счете в банке; счета, выставляемые клиентам; стоимость имеющихся на предприятии материалов).

Собственный капитал

Часть капитала (или весь капитал), принадлежащая руководителю (собственнику) предприятия, вложенная им в данное предприятие.

Доход с собственного капитала (проценты)

$\text{Прибыль} \times 100 : \text{собственный капитал} = \text{доход в \%}$.

Доход с собственного капитала является одним из показателей рентабельности предприятия. Чем выше доход, тем целесообразней для собственника капитала увеличение инвестирования в предприятие.

Доход с оборота

Он получается из исчисления процентной части прибыли с суммы оборота предприятия за год работы.

$\text{Прибыль} \times 100 : \text{сумма оборота} = \text{доход с оборота в \%}$.

Доход с собственного капитала и с оборота являются важными показателями успеха или неуспеха работы предприятия.

Сумма, покрывающая издержки предприятия

Сумма, покрывающая расходы предприятия, – это часть выручки, остающаяся за вычетом накладных расходов. Ее величина должна как минимум покрывать фиксированные расходы и ожидаемую прибыль.

Расчет стоимости одного часа работы ремесленника

Расчет стоимости одного часа работы ремесленника данного предприятия является одним из важнейших факторов калькуляции. Это расход предприятия за каждый час работы ремесленника. Он складывается из его почасовой заработной платы, прибавки на накладные расходы и прибавки на риск и прибыль. Полученный показатель включается в стоимость заказа. Так, например, минимальный размер заработной платы ремесленника за один час устанавливается каждым профессиональным объединением и профсоюзом данной Земли или всей страны в Германии на один год или на несколько лет.

4.2. Основные принципы ведения расчетных работ

4.2.1. Основы ценообразования

При выполнении заказа учитываются: работа персонала, наличие материалов, оборудования, организационное руководство, капитал. Все вышеперечисленное является производственными факторами малого предприятия, требующими денежных затрат. Поэтому руководитель предприятия должен знать, с какими расходами связана та или иная выполняемая работа и должен уметь их анализировать.

4.2.2. Виды расходов

Различают накладные и единичные расходы.

Единичные расходы – это прямые расходы, которые вычисляются непосредственно и зависят от заказа. К ним относятся расходы на заработную плату при выполнении заказов, которая называется производственной заработной платой. Она выплачивается работникам, как правило, за каждый час работы. На малых предприятиях, использующих в своей работе станки (например, столярные предприятия), к производственной заработной плате прибавляется и так называемая «заработная плата станков» за каждый час их эксплуатации. И эта сумма – прямой расход – также рассчитывается из заказа.

К единичным расходам относится и стоимость материалов на выполнение заказа. Это так называемые заготовительные расходы, равные закупочной цене. Сюда входят побочные расходы по доставке, остаткам материала и т. п. Они рассчитываются добавлением 10–20% к закупочной цене. Кроме того, предприниматель должен включить в заготовительные расходы надбавку на закупочную цену материала, рассчитываемую им самим. Обычно она составляет от 5 до 15% закупочной цены.

Оба последних вида расхода составляют вместе от 15 до 35% закупочной цены.

Могут возникнуть и особые расходы, например, за транспорт, вывоз мусора, строительные леса и т. п.

Накладные расходы – это общие расходы, возникающие в результате деятельности предприятия, их невозможно определить непосредственно из заказа (см. ниже). Их рассчитывают за определенный период производственной деятельности и приплюсовывают пропорционально к стоимости каждого заказа.

Если предприятие еще не проработало полного производственного года, нужно ориентироваться на известные сравнимые цифры.

Это означает, что к прямым расходам по заработной плате приплюсовывается добавочная сумма: производственная зарплата + накладные расходы.

Если добавить еще расходы на материалы и особые расходы, то получится себестоимость работы.

Таким образом:

$$\text{Себестоимость} = \text{расходы на материалы} + \text{особые расходы} + \\ + (\text{производственная зарплата} + \text{накладные расходы}).$$

При использовании станков для выполнения заказа можно к «заработной плате станков» добавить рассчитанные заранее побочные расходы (электроэнергия, техническое обслуживание и т. п.).

Накладные расходы составляются суммированием всех издержек предприятия, прямо не связанных с выполнением заказов.

Следует различать:

Стоимость персонала предприятия. Заработная плата ремесленника-работника предприятия исчисляется сначала почасовой оплатой труда ремесленника. (определяется на основе трудового договора между руководителем предприятия и его сотрудником). В Германии минимальная почасовая оплата труда определяется профсоюзом совместно с профессиональными объединениями ремесленников; руководитель предприятия вправе платить больше.

Затем к этой сумме добавляются:

а) дополнительные расходы по заработной плате: страхование работника, отпускные, выплаты по больничным листам, а также не прямые, непроизводственные расходы: время, затрачиваемое на дорогу к клиенту, время ожидания (например, подвоза материалов), работа на складе и т. п. Дополнительные расходы на зарплату определяются в конкретном предприятии и добавляются в виде процента к производственной зарплате. То же относится и к непрямым непроизводственным расходам. Если привести пример немецкого малого малярно-дизайнерского предприятия, то в среднем дополнительные расходы по зарплате составляют около 76,1% зарплаты персонала;

б) заработная плата работников офиса, вспомогательного персонала (назначается месячный оклад на основе договора с руководителем предприятия);

в) заработная плата руководителя предприятия (назначается самим руководителем, ориентировочной суммой при этом может быть заработная плата менеджера на какой-либо фирме).

Итак,

$$\begin{aligned} & \text{накладные расходы по содержанию персонала} = \\ & = \text{а) дополнительные расходы по заработной плате ремесленников} + \\ & + \text{б) заработная плата работников офиса и вспомогательного персонала} + \\ & + \text{в) заработная плата руководителя предприятия.} \end{aligned}$$

Другие накладные расходы. Помимо расходов, непосредственно связанных с выполнением заказов, предприятие несет еще и другие расходы, например, уплата налогов, станки, оборудование и оснащение офиса, оплата помещения, автомобили, вылата кредитов и т. п. Это издержки на нормальное функционирование предприятия, его готовность к эксплуатации, которые также покрываются стоимостью работы над заказами. Они добавляются к расходам по заработной плате и распределяются на каждый заказ.

Таким образом, другие накладные расходы состоят из издержек на финансовые издержки (налоги, кредит, страхование автомобилей, помещения и т. д.), станки, оборудование офиса, аренду помещения, транспортные средства, рекламу, маркетинг и т. п.

Дальнейшие прочие виды накладных расходов – это любые другие расходы, возникающие на предприятии.

Итак,

накладные расходы = накладные расходы по содержанию персонала +
+ остальные накладные расходы.

4.2.3. Риск и прибыль

Расходы на заработную плату, материалы, особые расходы, накладные расходы образуют вместе себестоимость предприятия. К ней прибавляется также определенный процент на риск и прибыль (от 5 до 20%). Величина процента зависит от актуальных условий рынка. Этот процент обеспечивает предприятию уверенность в определении цены на свои услуги и нейтрализует влияние колебаний рынка. Эта сумма не добавка к заработной плате руководителя, а прибыль при успешной работе предприятия. В странах, где рынки уже сформированы, прибыль в 5% является для малого предприятия минимальной, 20% – очень хорошей, 100% – безнравственной.

4.2.4. Составление калькуляции

Калькуляция цены одного заказа без использования в работе крупных станков включает в себя:

стоимость материалов + возможные особые единичные расходы +
+ почасовая оплата труда + накладные расходы в% от почасовой
оплаты труда = себестоимость + добавка на риск и прибыль =
= цена одного заказа.

В малярно-дизайнерском ремесле в Германии накладные расходы от почасовой оплаты труда составляют в среднем 180%.

При почасовой оплате, например, 15,3 \$ в час, накладные расходы составляют 27,54 \$. Отсюда для работников данного предприятия заработная плата составляет 42,8 \$ в час.

Если при выполнении заказа используются крупные станки или аппараты, то стоимость их использования следует включать прямо в стоимость заказа.

Калькуляция цены одного заказа с использованием крупных станков включает в себя стоимость материалов + возможные особые единичные расходы + почасовая оплата труда + стоимость эксплуатации крупных станков/аппаратов (стоимость в 1 час \times кол-во часов эксплуатации + накладные расходы на станки, например, расход электроэнергии и т. п.) + накладные расходы в% от почасовой оплаты труда = себестоимость + добавка на риск и прибыль = цена одного заказа.

Примечание: не смешивайте данный способ расчета калькуляции с системой ведения бухгалтерского учета, где действуют правила, определяемые законом. Тем не менее, при расчете калькуляции заказов могут использоваться многие приемы бухгалтерского учета. Существуют и другие более дифференцированные и более сложные системы калькуляции. Но *данный способ является наиболее экономичным и целесообразным для малого предприятия ремесленного профиля.*

Расчет расходов, связанных с использованием крупных станков. Приобретение и эксплуатация крупных станков предусматривают определенные расходы. В процессе работы предприятие постепенно покрывает эти расходы, поэтому они входят в калькуляцию каждого заказа, где используются крупные станки.

Расходы по использованию крупных станков вычисляются по следующим позициям:

- фиксированные расходы: амортизация стоимости приобретенных станков; проценты на капитал (ежегодная остаточная величина его стоимости); стоимость части помещения, занимаемого станками.
- переменные расходы: комплектующие детали; количество потребляемой электроэнергии; обслуживание; зарплата ремесленника, работающего на станке; накладные расходы на станки (накладные расходы, возникающие при эксплуатации станков).

Расходы по эксплуатации станков исчисляются за 1 час работы.

Наряду с вышеперечисленными видами расходов большую роль играет общая сумма расходов на станки за год. К крупным и дорогим станкам монтируется счетчик, фиксирующий время эксплуатации станка в течение всего года. На основании этих данных руководитель предприятия может рассчитать добавку на использование крупных станков на следующий год.

В Германии максимальное количество часов использования крупных станков в ремесленных предприятиях равно 1600 ч. Фактическое же количество этих часов в отдельных предприятиях, как правило, значительно ниже. Поэтому

для составления правильной калькуляции очень важно вычислять количество реального времени использования крупных станков.

Учет расходов на один крупный (например, фрезерный) станок

Стоимость приобретения	6000 \$
Норма амортизации за каждый год в течение 8 лет	12,5% от стоимости
Проценты за год	5% от стоимости приобретения или остаточной стоимости
Необходимая площадь помещения	15 кв. м
Плата за аренду помещения (за 1 месяц)	2 \$/кв. м
Потребление электроэнергии в час	6 кВт/0,20 \$
Стоимость комплектующих за 1 час	1,50 \$
Обслуживание за 1 час	1,00 \$
Зарплата ремесленника за 1 час работы на станке	7 \$
Накладные расходы на вышеназванную зарплату	110% или 14,70 \$
Статья «Риск и прибыль»	15% всех вышеназванных расходов

Если руководитель предприятия не покупает, а арендует станки, то при расчете расходов выпадает позиция, касающаяся амортизации. Вместо данной позиции вводится позиция «Стоимость аренды станка».

Пример расчета расходов, связанных со станками

Время эксплуатации станка в год – 200 ч.

На станке работает 1 ремесленник.

Шаг 1.

Норма амортизации за 1 год в течение 8 лет	6000 \$: 8 лет	750 \$
Проценты за первый год	5% от 6000 \$	300 \$
Стоимость площади в помещении	15 кв. м × 2 \$ × 12 мес.	360 \$

Фиксированные расходы за год 1410 \$

Шаг 2.

Фиксированные расходы за 1 ч = фиксированные расходы : 200 ч =
= 1410 : 200 = 7,05 \$

Шаг 3.

Накладные расходы

Расход электроэнергии (6 кВт × 0,20 \$)	1,20 \$
Комплектующие (за 1 час)	1,50 \$
Обслуживание и ремонт (за 1 час)	1,00 \$
Зарплата 1 ч работы ремесленника на станке	7,00 \$
Накладные расходы за 1 час	7,70 \$

Накладные расходы 18,40 \$

Шаг 4.

Себестоимость 1 часа работы

Фиксированные расходы	7,05 \$
Накладные расходы	18,40 \$

Стоимость эксплуатации станка за 1 час = 25,45 \$

Шаг 5.

Общая стоимость за 1 час работы

Расходы на себестоимость	25,45 \$
Расходы на риск и прибыль	3,82 \$

Общая стоимость эксплуатации станка за 1 час работы = 29,27 \$

Расход на эксплуатацию фрезерного станка в количестве 29,27 \$ учитывается в калькуляции заказа.

Можно производить расчет также поминутно. Это делается при использовании в работе очень дорогостоящих станков.

4.3. Стратегии ценообразования

4.3.1. Общие положения

В борьбе за заказы руководитель малого предприятия ремесленного профиля осознает, насколько различны могут быть цены на услуги, предлагаемые конкурирующими предприятиями. Он задает себе вопрос, почему какое-либо предприятие предлагает более низкие цены. Он может также задать себе вопрос, почему он сам предлагает более низкую цену по сравнению с другими предприятиями.

Предприятия имеют различные стратегии ценообразования:

- Признанное высокое качество работы за высокую цену.
- Низкая цена, обеспечивающая получение заказов.
- Выполнение множества заказов при фиксированных низких ценах на каждый из них.

- Точно скалькулированная цена, покрывающая расходы.

Неважно, какую стратегию выбирает предприниматель. Важно, что эта стратегия обеспечивает жизнеспособность его предприятия.

Ситуация на рынке услуг и цены.

- Если спрос на ремесленные работы велик, конкуренция низкая, то можно повысить цену на статьи калькуляции, определяющие стоимость заказов. Это особенно касается статьи «Риск и прибыль».

- Если спрос слабый, а конкуренция большая, следует поступать противоположным образом. При калькуляции заказов руководитель предприятия должен проанализировать возможность снижения стоимости расходов.

- Если ситуация с получением заказов очень плохая, на короткое время предприниматель может пойти на убытки в надежде на улучшение ситуации на рынке услуг в обозримом будущем. Но при этом он должен знать, как часто может он терпеть убытки, не рискуя дойти до банкротства.

В общем виде графически можно представить возможности, в рамках которых оперируют при составлении калькуляции заказов.

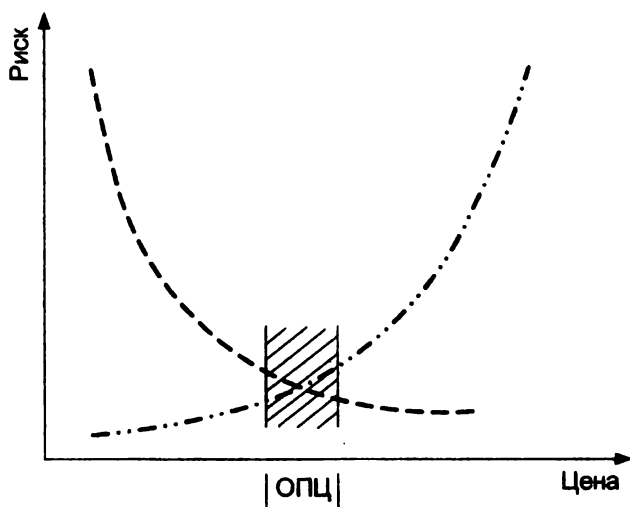


Рис. Оптимальный выбор цены заказа:

--- риск, связанный с рентабельностью данного предприятия; -.-.- риск, связанный с возможностью получения заказов; ОПЦ – область предлагаемой цены заказа

При составлении калькуляции предприниматель может руководствоваться своей интуицией или опытом. Правильно, когда в соответствии с положением на рынке услуг он учитывает ликвиды своего предприятия, занятость своих работников и реальность получения заказов при назначаемых им ценах. Первое, над чем он должен задуматься, это какова ситуация на рынке услуг и как высока конкуренция. Далее, какие цены он назначал ранее на аналогичные заказы.

На основании этих выводов предприниматель выбирает стратегию своих действий и соответствующий профиль калькуляции стоимости заказов.

Шаг 1. Определение «нормальной» себестоимости.

Шаг 2. Назначение добавки на риск и прибыль.

Чтобы выбрать способ калькуляции, необходимо проанализировать следующее:

- Какие расходы поддаются изменению (выше, ниже)?
- Какие имеются возможности к сокращению затрат на материалы (сравнение цен)?
- Оценка сложности выполнения заказа.
- Позволяют ли имеющиеся у предприятия ликвиды в конкретном случае пойти сознательно на непокрытие реальных накладных расходов?
- Способ оплаты заказа клиентом (сразу, позднее, неизвестно когда).
- Какие срочные выплаты должно осуществить предприятие (ликвидные обязательства)?

Обычно в первом варианте полного расчета стоимости работ предприниматель исследует поле своих возможностей для калькуляции определенного заказа или своего предложения заказчику. Пример показан в следующей таблице:

Номенклатура расходов	Варианты возможностей
Материал	Нет
Особые расходы	Нет
Прибавка на материалы	Да
Зарботная плата	Нет
Дополнительные расходы по зарплате	Нет
Накладные расходы на персонал	Частично (например, зарплата руководителя предприятия)
Общие накладные расходы	Частично
Риск и прибыль	Да

Нижняя граница цены образуется путем сокращения сумм расходов по позициям (полностью или частично), на которое идет предприниматель в данном конкретном случае. В первую очередь он сократит или вообще исключит статью «риск и прибыль». То же произойдет со статьей «Прибавка на материалы». При расчете накладных расходов на персонал он может изменить себе размер заработной платы. Он может не включать в калькуляцию данного конкретного заказа общие накладные расходы (аренда помещения, собственный капитал, амортизация оборудования и т. п.).

4.3.2. Обратная калькуляция

Обратная калькуляция имеет место в том случае, когда клиент называет конкретную сумму, на которую он просит выполнить определенный заказ. При этом он может потребовать его выполнения в определенные им сроки. В этом случае руководителю предприятия не нужно составлять калькуляцию на заказ, он должен лишь

проверить: сможет ли он без потерь для предприятия выполнить желаемый заказ за названную клиентом сумму; позволяют ли производственные мощности его предприятия выполнить данный заказ в поставленные клиентом сроки.

Эта процедура называется обратной калькуляцией. В этом случае порядок действий руководителя предприятия следующий:

1. Из суммы денег, заплаченных клиентом, вычесть часть за налоги (если предпринимателю их нужно заплатить) = цена в чистом виде (нетто).

2. Так же вычесть по ст. «Риск и прибыль» = себестоимость.

3. Из суммы себестоимости вычесть стоимость материалов = остаточная стоимость.

4. Разделить сумму остаточной стоимости на цену одного часа работы, принятую в его предприятии = количество часов, которое предприятие может посвятить этому заказу на данную сумму денег.

5. Руководитель предприятия решает, в состоянии ли он выполнить данный заказ за полученное путем этих расчетов количество часов.

Если для выполнения заказа ему требуется большее количество часов, заказ принесет предприятию убыток, и он будет вынужден отказаться от его выполнения. Если ему требуется меньшее или равное количество часов, предприятие получает прибыль.

Например,

Цена в чистом виде (нетто) – 6200,00 \$.

После вычета на риск и прибыль 12% остается $6200,00 : 1,12 = 5535,71$ \$.

После вычета стоимости материалов и особых расходов остается остаточная стоимость $5535,71 - 1100 = 4435,71$ \$.

Стоимость одного часа работы данного предприятия:

Зарплата ремесленника = 8 \$.

Накладные расходы = $195\% (8 \times 1,95 = 15,6 \text{ \$})$.

$8 + 15,6 = 23,60$ \$.

Получаемое время на выполнение заказа: $4435,71 : 23,60 = 188$ ч

Если при выполнении заказа необходимо использовать крупные станки, то следует включить расходы по их эксплуатации.

Для того, чтобы в конце производственного года (или месяца, квартала) руководитель предприятия знал, работает он с прибылью или нет, он должен проанализировать, покрывает ли выручка предприятия все фиксированные и накладные издержки. Для этого производится так называемый расчет издержек, при котором они распределяются пропорционально между объектами издержек. Назовем их *«покрывающей суммой»*.

Выручка предприятия – накладные расходы = покрывающая сумма.

Покрывающая сумма – фиксированные расходы = прибыль или убыток.

Теперь предприниматель знает, как он работал в предыдущем периоде (производственный год, месяц, квартал).

Этот метод он может использовать и для расчета покрывающей суммы за исполненный единичный заказ или при составлении предложения на заказ для клиента. В этом случае он поступает следующим образом:

Выручка предприятия за заказ – накладные расходы по заказу = покрывающая сумма заказа.

Покрывающая сумма заказа – фиксированные расходы по заказу = прибыль или убыток при выполнении данного заказа.

Руководитель предприятия может также определить, какую покрывающую сумму должен приносить один час работы предприятия, чтобы иметь минимальную возможность финансировать фиксированные расходы (т. е. без получения какой-либо прибыли, но и не в убыток). Для этого он делает следующее:

Фиксированные расходы : часы работы = минимальная покрывающая сумма.

Примеры:

1. Изготовление 1 двери принесло предприятию 2600 \$ выручки.

Накладные расходы составляют 1400 \$.

Фиксированные расходы по данному заказу составляют 900 \$.

Покрывающая сумма заказа: $2600 - 1400 = 1200$ \$

Прибыль по заказу: $1200 - 900 = 300$ \$.

2. Выполнение одного заказа требует 150 часов работы.

Фиксированные расходы составляют 1500 \$.

Покрывающая сумма: $1500 : 150 = 10$ \$ в час.

Так как фиксированные расходы практически остаются неизменными, то нет необходимости их вновь рассчитывать для каждого последующего заказа.

Таким образом, данный способ расчета позволяет руководителю быстро и просто определить, насколько рентабельно его предприятие.

4.3.3. Способ быстрой калькуляции расходов

Работа по составлению калькуляции существенно упрощается, если стоимость материалов и заработная плата рассчитываются с использованием коэффициентов. Величину коэффициентов предприниматель определяет на основе данных бухгалтерского учета за предыдущий период (год, месяц, квартал).

Величину риска/прибыли он определяет сам.

Примеры:

Расходы на материалы – коэффициент в %

Расходы на материалы (закупочная цена) = 100%

Прибавка на накладные расходы = 18%

Риск и прибыль = 12%

Всего = 130%

Коэффициент = 1,3

Так, закупочную стоимость материалов следует умножить на коэффициент 1,3.

(1 л пластмассового лака стоит 11,48 \$. Скалькулированная стоимость покупки 1 л составляет: $11,48 \times 1,3 = 14,9$ \$.)

Расходы на заработную плату – коэффициент в %

Почасовая заработная плата = 100%

Прибавка на накладные расходы = 180%

Риск и прибыль = 10%

Всего = 290%

Коэффициент = 2,9

Так, величину заработной платы следует умножить на коэффициент 2,9.

(Почасовая зарплата составляет 15,3 \$. Скалькулированная стоимость расходов по зарплате составляет: $12 \times 2,9 = 44,37$ \$. Стоимость расходов по зарплате за 1 минуту труда составляет: $44,37 : 60 = 0,74$ \$.)

4.3.4. Создание запасов материалов

Для стратегически правильного планирования расходов малого предприятия ремесленного профиля большое значение имеет создание рационального запаса рабочих материалов. Предприниматель, закупающий материалы для выполнения единичного заказа, платит дороже! Поэтому материалы, которые используются практически постоянно, целесообразно закупать в больших объемах. При этом всегда следует использовать возможность покупок со скидкой.

Это позволяет уменьшать величину расходов на материалы при калькуляции заказов. Будет ли заказ стоить дешевле или нет для клиента – решать предпринимателю.

Примеры часто используемых материалов

- в малярно-дизайнерских работах: грунтовочные материалы, шпательные массы, дисперсионная белая краска, пластмассовые краски, растворители, укрывающие бумага/ картон/пленка и т. п.

- в плиточно-мозаичных работах: стандартные виды плитки, цемент, клей, материал для расшивки швов, уплотняющие материалы и т. п.

- в столярных работах: дерево, шурупы, гвозди, клей, фурнитура и т. п.

Конечно, создание больших запасов материалов связано с необходимостью их складирования, т. е. с возникновением расходов на складское помещение. Кроме того, закупленные материалы – это «лежачий» капитал. Поэтому необходимо следить за их рентабельностью для предприятия.

Для этого разрабатываются специальные показатели:

Расход материалов за определенный период времени:

Начальное состояние + закупка – конечное состояние =
= показатель потребления материалов (в рублях).

Среднее состояние запасов на складе за определенный период времени:

Показатель потребления начального состояния –
– показатель потребления конечного состояния : 2 =
= средний показатель потребления материалов (в рублях).

Так как состояние на складе меняется, этот показатель используется для подсчета расходов.

Длительность пребывания материалов на складе:

Средний показатель потребления × 360 дней :
: показатель потребления материалов в рублях за год =
= длительность пребывания материалов на складе в днях.

Длительность не должна быть слишком большой, иначе капитал не работает.

Оборот материалов (обновление состояния)

360 дней : длительность пребывания материалов на складе =
= частота обновления материалов за год.

Если обновление материалов происходит с повышенной частотой, значит необходимо делать более крупные закупки материалов.

4.4. Расчет расходов и результатов работы малого предприятия ремесленного профиля за один производственный год (месяц, квартал)

Шаг 1. Расход на материалы

Номенклатура расходов	Сумма в денежном выражении
Состояние на 1.01. года	
Закупка	
Промежуточный результат	
Остаток материалов на 31.12. года	
Материалы, полученные в качестве бонификации (бесплатно)	
Добавка на материалы при покупке	
Стоимость материалов	

Шаг 2. Расход на станки (если таковые используются)

Количество часов эксплуатации станков	
---------------------------------------	--

Шаг 3. Расходы на заработную плату

Заработная плата ремесленников	
--------------------------------	--

Шаг 4. Особые расходы

Строительные леса, аппаратура и т. п.	
Вывоз мусора	
Аренда транспортных средств	
Выполнение работ по рекламации	
Прочее	
Сумма особых расходов	

Шаг 5. Накладные расходы на персонал

Зарплата руководителя предприятия	
Зарплата менеджера (если он есть)	
Зарплата персонала офиса	
Зарплата водителей, работников склада, охраны и т. д.	
Непроизводственная зарплата ремесленников	
Промежуточный результат	
Дополнительные расходы на зарплату ремесленников	
Сумма накладных расходов на персонал	

Шаг 6. Другие накладные расходы

Аренда помещения	
Электроэнергия, водопровод, отопление	
Инструменты, подсобные материалы	
Офисные расходы (все издержки без зарплаты)	
Все виды страхования	
Налоги на предприятие	
Обслуживание автотранспорта предприятия и бензин	
Маркетинг	
Командировочные	
Специальная литература, повышение квалификации	
Прочее	
Уплата процентов по кредитам	
Процент на капитал	
Амортизация	
Расходы на адвоката	
Сумма других накладных расходов	

Шаг 7. Сумма всех расходов предприятия = себестоимость

Расходы на материалы	
Расходы на крупные станки	
Расходы на зарплату	
Особые расходы	
Накладные расходы на персонал	
Другие накладные расходы	
Сумма всех расходов предприятия = себестоимость	

Шаг 8. Результат работы предприятия за год (месяц, квартал)

Акцептирование счетов – выручка предприятия	
За вычетом себестоимости	
Результат работы предприятия	

Положительный результат работы предприятия – прибыль, отрицательный результат – убыток.

4.5. Пояснения к технологическим данным калькуляции

Малярно-дизайнерские работы

При определении стоимости малярно-дизайнерских работ 1 кв. м площади поверхности является общей единицей при расчете потребности в материалах и времени выполнения работы. Исключение составляет расчет таких строительных элементов, как плинтусы и балки! Здесь единицей измерения является 1 пог. м.

Данные о потребностях в материалах на 1 кв. м и нормы времени на исполнение работ приведены в таблицах «Примерные данные для расчета стоимости малярно-дизайнерских работ». Они получены на основании многолетнего опыта работы малярно-дизайнерских предприятий ФРГ и являются среднестатистическими, а не абсолютными показателями.

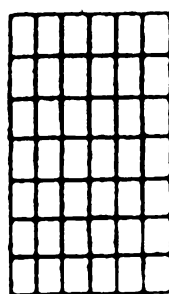
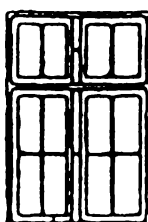
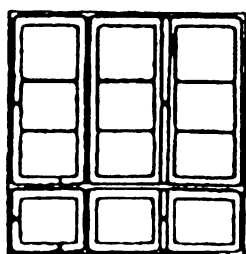
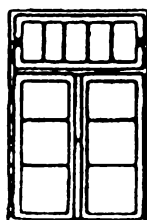
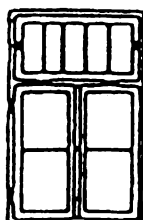
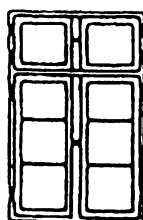
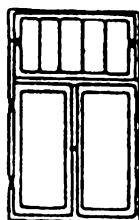
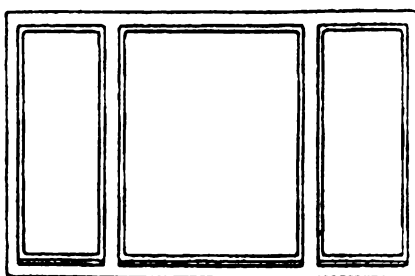
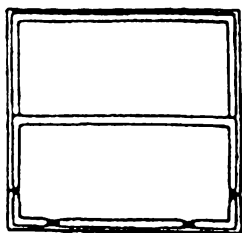
Прибавочный коэффициент

Для поверхностей, не поддающихся прямому измерению, таких как окна, радиаторы отопления, встроенные шкафы, лестничные перила со стойками и заборы, существуют прибавочные коэффициенты. Они устанавливаются специалистами опытным путем и являются официально принятыми величинами, используемыми при расчетах стоимости работ всеми малярами-дизайнерами Германии. Кроме этого, есть прибавочные коэффициенты за сложность (таблицы приведены ниже).

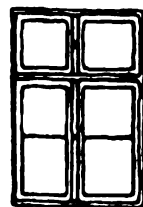
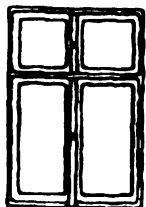
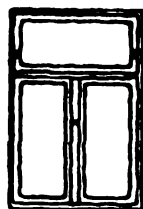
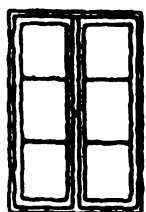
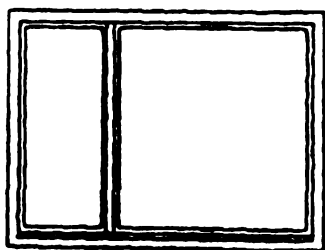
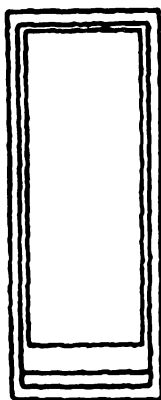
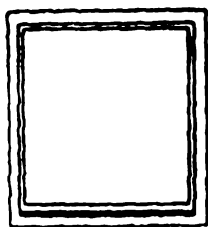
Необходимо отметить, что в тех случаях, когда (например, для шлифовальных работ) в таблицах не указан используемый материал (шлифовальная бумага), то имеется в виду использование ручной шлифовальной машины. Стоимость эксплуатации крупных станков исчисляется временем их работы (часами) и результат расчетов при калькуляции входит в статью «Особые расходы». Стоимость использования ручных машин вычисляется по статье «Накладные расходы». Все остальные расходные предметы (скобяные товары, инструменты, приспособления) рассчитываются также по статье «Накладные расходы».

Одной из важнейших предпосылок правильной коммерческой калькуляции является точный анализ заказа на работу. Для этого следует тщательно установить все рабочие операции. Они называются позициями калькуляции и для каждой определяется цена за 1 кв. м измеренной поверхности или за всю поверхность. Несмотря на то, что отдельные строительные элементы вычисляются в пог. м, при умножении на прибавочный коэффициент их можно привести к кв. м (таблица приведена ниже).

Таким образом, стоимость работы устанавливается либо за 1 кв. м поверхности, либо за всю поверхность, либо за 1 пог. м, либо за их общее количество.



Эскизы рам



Эскизы рам

Прибавочные коэффициенты за сложность работы со следующими строительными элементами: двери, накладные планки/балки/ карнизы, решетки, заборы, фронтонные стены, перила со стойками, радиаторы отопления, шероховатость поверхности и т. п.

Строительные элементы	Прибавочный коэффициент
1	2
Потолки	1,10 за 1 кв. м
Косые стены	1,05 за 1 кв. м
Шероховатые поверхности	1,20 за 1 кв. м
Очень шероховатые поверхности	1,40 за 1 кв. м
Наружные поверхности	1,30 за 1 кв. м
Фронтонные стены	1,05 за 1 кв. м
Свесы крыш	1,20 за 1 кв. м
Неструганные деревянные поверхности	1,30 за 1 кв. м
Окраска полос шириной до 5 см	0,25 за 1 пог. м
То же, но шириной от 6 до 10 см	0,30 за 1 пог. м
То же, но шириной от 11 до 20 см	0,40 за 1 пог. м
То же, но шириной от 21 до 30 см	0,80 за 1 пог. м
То же, но шириной свыше 30 см	1,50 за 1 кв. м
Обои «Рауфазер»	1,05 за 1 кв. м
Структурные обои	1,05 за 1 кв. м
Стекловолоконистые обои	1,10 за 1 кв. м
Лестничные ступени с одной стороны	1,25 за 1 кв. м
Лестничные ступени с двух сторон	1,30 за 1 кв. м
Перила со стойками с двух сторон	2,20 за 1 кв. м
Поручни (перила)	0,75 за 1 кв. м
Решетки с двух сторон	2,20 за 1 кв. м
Садовые заборы с двух сторон	2,20 за 1 кв. м
Внутренние двери	1,05 за 1 кв. м
Наружные двери	1,10 за 1 кв. м
Филенчатые двери	1,15 за 1 кв. м
Перегородки	1,10 за 1 кв. м
Филенчатые перегородки	1,15 за 1 кв. м
Обшивка стен	1,20 за 1 кв. м
Встроенные шкафы	1,30 за 1 кв. м
Малые строительные элементы	1,25 за 1 кв. м
Элементы отопления	
Панельные радиаторы отопления	1,40 за 1 кв. м
Ребристые отопительные трубы	1,20 за 1 пог. м
Батареи отопления (обычные)	1,50 за кв. м
Трубы диаметром до 5 см	1,20 за пог. м
Трубы диаметром от 6 до 10 см	0,25 за пог. м

Окончание таблицы

1	2
Волнистая крыша	1,80 за 1 кв. м
Шторные ставни, жалюзи	1,20 за 1 кв. м
Оконные ставни гладкие	1,10 за 1 кв. м
Оконные ставни типа жалюзи	2,00 за 1 кв. м
Шторные короба (рамы)	1,10 за 1 кв. м
Накладки на стены (для защиты стен от повреждения ударом, обычно из дерева) шириной до 3 см	0,05 за 1 пог. м
Плинтусы шириной до 10 см	0,15 за 1 пог. м
Плинтусы шириной от 11 до 20 см	0,30 за 1 пог. м
Балки 5 x 5 см	0,30 за 1 пог. м
Балки от 5,1 x 5,1 до 10 x 10	0,45 за 1 пог. м
Водосточные желоба и спускные трубы	0,50 за 1 пог. м
Получение краски определенного цвета путем смешивания красок (коэффициент прибавляется к расходам на материал)	За 1 л краски
Светлый тон	1,0 за 1 л
Средний тон	1,20 за 1 л
Интенсивный тон	1,30 за 1 л
Полный тон	1,50 за 1 л
Особый оттенок	2,00 за 1 л
Стальные рамы, проемы коробки	За каждую шт. у
С откосом 9 см	1,20 за шт.
То же 13 см	1,40 за шт.
То же 14,5 см	1,55 за шт.
То же 20,5 см	1,95 за шт.
То же 27,0 см	2,20 за шт.

Примечание. В данной таблице упомянуты не все сложности, возникающие в работе, и приведены не все соответствующие им коэффициенты. Опытный предприниматель или менеджер должен уметь вычислить их самостоятельно.

4.6. Примерные данные для расчета стоимости малярно-дизайнерских работ

1. Работы по укрыванию.
2. Грунтование минеральных оснований.
3. Подготовка минеральных оснований.
4. Шпатлевочные работы.
5. Удаление старых обоев.
6. Окраска минеральных оснований.
7. Наклейка обоев.
8. Обработка деревянных поверхностей (грунтование и первичная окраска).

9. Промежуточная окраска деревянных поверхностей.
10. Окончательная окраска деревянных поверхностей.
11. Окраска деревянных дверей (включая дверную обвязку).
12. Окраска оконных рам.
13. Окраска плинтусов, лестничных перил со стойками, радиаторов отопления.
14. Подготовка металлических оснований.
15. Окраска металлических поверхностей.
16. Штукатурные работы.
17. Окраска пола.

4.6.1. Работы по укрыванию

Виды работы и используемые материалы	Расход материала на 1 кв. м	Норма времени, мин/кв. м	Зарплата за мин/кв. м	Общая стоимость работы за 1 кв. м
Укрыть бумагой и после употребления удалить ее + укрывочная бумага	1,10 кв. м	2,00		
Укрыть пленкой/ толстой (грубой) бумагой, склеить по швам и после употребления удалить + пленка/толстая (грубая) бумага + клейкая лента	1,10 кв. м 1,10 м	2,80		
Укрыть войлочным (мягким) картоном, склеить по швам и после употребления удалить + войлочный (мягкий) картон + клейкая лента	1,10 кв. м 1,20 м	3,20		

Примечание. При расчете используйте только актуальные расценки:

укрывочная бумага – стоимость 1 кв. м;

пленка/толстая (грубая) бумага – 1 кв. м;

клейкая лента – 1 м;

войлочный (мягкий) картон – 1 кв. м.

4.6.2. Грунтование минеральных оснований

Виды работы и используемые материалы	Расход материала на 1 кв. м, л	Норма времени, мин/кв. м	Зарботная плата за мин/кв. м	Общая стоимость работы за 1 кв. м
Покрытие основания проникающей бесцветной водорастворимой грунтовкой + бесцветная водорастворимая грунтовка	0,10	3,20		
Покрытие основания шпательной бесцветной водорастворимой грунтовкой + шпательная водорастворимая грунтовка	0,10	3,20		
Покрытие основания грунтовкой, растворимой с помощью растворителя + грунтовка, растворимая с помощью растворителя	0,10	3,80		
То же, но бесцветной водорастворимой грунтовкой на основе из силиконовой смолы + бесцветная водорастворимая грунтовка на основе из силиконовой смолы	0,15	4,10		
То же, но грунтовкой, содержащей растворитель + грунтовка, содержащая растворитель	0,15	3,80		

Примечание. При расчете используйте только актуальные расценки:

водорастворимая грунтовка – стоимость 1 л;

шпательная водорастворимая грунтовка – 1 л;

грунтовка, содержащая растворитель, – 1 л;

водорастворимая грунтовка на основе силиконовой смолы – 1 л;

грунтовка на основе силиконовой смолы, содержащей растворитель, – 1 л.

4.6.3. Подготовка минеральных оснований

Виды работы и используемые материалы	Расход материала на 1 кв. м	Норма времени, мин/кв. м	Заработная плата за мин/кв. м	Общая стоимость работы за 1 кв. м
1	2	3	4	5
Травление старой дисперсионной однослойной гладкой краски Основательная смывка + вывоз ядовитого мусора + средство для травления	0,50 кг 0,60 л	25,50		
То же, но многослойных обоев + вывоз ядовитого мусора + средство для травления	0,80 кг 1,00 л	28,50		
Сухая очистка старой (силикатной или меловой) краски Устранение малых повреждений Шпатлевание + шпательная масса	0,10 кг	4,30		
То же, но со сдирыванием отделившейся от поверхности старой краски Шпатлевание повреждений + шпательная масса	0,20 кг	7,30		
То же, но устранение повреждений на большой поверхности + шпательная масса	0,50 кг	9,10		
Основательная очистка старой пластмассовой лакокраски		4,10		
То же, но с последующим шло- чением, а также: шлифова- ние, смывка, шпатлевание ма- лых поверхностей + шлифовальная бумага + шпательная масса + шло-ч	0,25 листа 0,10 кг 0,50 л	5,70		
То же, но со сдирыванием по- вреждений на большой поверх- ности, с последующей смывкой и шпатлеванием + шпательная масса	0,50 кг	10,80		
То же, но с травлением одного слоя и последующей смывкой + средство для травления + вывоз ядовитого мусора	0,50 кг 0,60 кг	26,50		

Окончание таблицы

1	2	3	4	5
То же, но с травлением нескольких слоев		29,50		
+ средство для травления	0,80 кг			
+ вывоз ядовитого мусора	1,00 кг			

Примечание. При расчете пользуйтесь только актуальными расценками:

шпательная масса – стоимость 1 кг;

средство для травления – 1 кг;

шлифовальная бумага – 1 листа;

щелочь – стоимость 1 л;

вывоз ядовитого мусора – стоимость вывоза 1 кг.

4.6.4. Шпатлевочные работы

Виды работы и используемые материалы	Расход материала на 1 кв. м, кг	Норма времени, мин/кв. м	Заработная плата за мин/кв. м	Общая стоимость работы за 1 кв. м
1	2	3	4	6
Шпатлевание малых повреждений и шлифование + гипсосодержащая шпатлевка	0,12	0,90		
То же, но до 30% поверхности + гипсосодержащая шпатлевка	0,36	3,80		
То же, но всей поверхности + гипсосодержащая шпатлевка	1,20	10,50		
Устранение малых повреждений с помощью дисперсионной шпатлевки Шлифование + дисперсионная шпатлевка для внутренних работ	0,10	1,00		
То же, но до 30% поверхности + дисперсионная шпатлевка для внутренних работ	0,30	3,80		
То же, но со всей поверхности + дисперсионная шпатлевка для внутренних работ	1,00	11,60		
Устранение малых повреждений с помощью цементной шпатлевки Шлифование + цементная шпатлевка для внутренних работ	0,15	1,10		
То же, но до 30% поверхности + цементная шпатлевка для внутренних работ	0,45	4,70		
То же, но со всей поверхности + цементная шпатлевка для внутренних работ	1,50	12,20		
Устранение малых повреждений и шлифование на наружных поверхностях + дисперсионная шпатлевка для наружных работ	0,12	1,6		
То же, но до 30% поверхности + Дисперсионная шпатлевка для наружных работ	0,36	4,90		

Окончание таблицы

1	2	3	4	5
То же, но по всей поверхности + дисперсионная шпатлевка для наружных работ	1,00	13,40		
Устранение малых повреждений шпатлевой, содержащей пластмассовую смолу Шлифование + шпатлевка, содержащая пла- стмассовую смолу	0,08	1,80		

Примечание. При расчете используйте только актуальные расценки:

гипсосодержащая шпатлевка – стоимость 1 кг;

дисперсионная шпатлевка для внутренних работ – 1 кг;

цементная шпатлевка для внутренних работ – 1 кг;

дисперсионная шпатлевка для наружных работ – 1 кг;

шпатлевка, содержащая пластмассовую смолу – 1 кг.

4.6.5. Удаление старых обоев

Виды работы и используемые материалы	Расход материала на 1 кв. м	Норма времени, мин/кв. м	Заработная плата за мин/кв. м	Общая стоимость работы за 1 кв. м
Нанесение жидкости для удаления обоев на старые обои и их удаление + вывоз мусора + жидкость для удаления обоев	0,20 кг 0,01 л	6,00		
То же, но двухслойные обои + вывоз мусора + жидкость для удаления обоев	0,30 кг 0,02 л	8,20		
То же, но водостойкие обои + вывоз мусора + жидкость для удаления обоев	0,30 кг 0,02 л	9,40		
Придание шероховатости подложным обоям Нанесение жидкости для удаления обоев Удаление обоев + Вывоз мусора + жидкость для удаления обоев	0,35 кг 0,02 л	9,60		
Придание шероховатости окрашенным обоям «Рауфазер» Нанесение жидкости для удаления обоев Удаление обоев + вывоз мусора + жидкость для удаления обоев	0,35 кг 0,02 л	7,50		
Очистка обоев «Рауфазер» Устранение малых повреждений	–	2,60		

Примечание. При расчете используйте только актуальные расценки:
жидкость для удаления обоев – стоимость 1 л;
вывоз мусора в специальные мусоросборники – стоимость за 1 кг.

4.6.6. Окраска минеральных оснований

Виды работы и используемые материалы	Расход материала на 1 кв. м, л	Норма времени, мин/кв. м	Заработная плата за мин/кв. м	Общая стоимость работы за 1 кв. м
1	2	3	4	5
Покраска клеевой краской + клеевая краска	0,50 л	6,00		
Грунтование дисперсионной водостойкой краской + дисперсионная водостойкая краска	0,15 л	3,20		
Покраска дисперсионной водостойкой краской + дисперсионная водостойкая краска	0,15 л	3,30		
Единичная покраска дисперсионной всепокрывающей водостойкой краской + дисперсионная всепокрывающая водостойкая краска	0,15 л	4,30		
Покрытие дисперсионной водостойкой краской дважды + дисперсионная водостойкая краска	0,30 л	6,50		
Покраска кистью/роликом краской «Рауфазер» + краска «Рауфазер»	0,60 л	6,90		
Покраска кистью/роликом дисперсионной силикатной краской дважды + дисперсионная силикатная краска	0,36 л	7,70		
Покраска кистью/роликом дисперсионной нестираемой краской дважды + краска «Латекс» нестираемая	0,27 л	6,70		
Покраска кистью/роликом всепокрывающей нестираемой краской «Латекс» + всепокрывающая нестираемая Двойная + матовая краска «Латекс»	0,15 л	4,20		
Двойная покраска кистью/роликом краской «Латекс» с шелковистым глянец + краска «Латекс» с шелковистым глянец	0,30 л	6,80		

Окончание таблицы

1	2	3	4	5
То же, но глянцевой краской «Латекс» + глянцевая краска «Латекс»	0,30 л	8,40		
Двойная покраска кистью/ро- ликом дисперсионной лаковой краской + дисперсионная лаковая краска	0,24 л	10,90		
Покраска кистью/роликом дис- персионной биоцидной (проти- вогрибковой) краской + дисперсионная биоцидная (противогрибковая) краска	0,30 л	6,80		
Грундирувание и последующая покраска лаковой краской на алкидно-смоляной основе		14,90		
Лаковая краска на алкидно- смоляной основе, глянцевая для грундирувания	0,12 л			
Лаковая краска на алкидно-смо- ляной основе, глянцевая для по- краски после грундирувания	0,10 л			
Грунтование и последующая покраска влагоизолирующей краской		6,50		
+ влагоизолирующая водо- растворимая краска для внут- ренних работ	0,30 л			

4.6.7. Наклейка обоев

Виды работы и используемые материалы	Расход материала на 1 кв. м	Норма времени, мин/кв. м	Заработная плата за мин/кв. м	Общая стоимость работы за 1 кв. м
Наклеивание газет + клей обычный + газеты (70 г на кв. м)	0,01 л 1,10 кв. м	5,30		
Наклеивание стиропора + твердопенный клей + подложные обои, толщиной 3 мм	0,01 л 1,05 кв. м	8,05		
Наклеивание обоев «Рауфазер» + обои «Рауфазер» + клей обычный	1,05 кв. м 0,01 л	6,50		
Наклеивание обычных обоев + Клей обычный	0,01 л	6,90		
Наклеивание структурных обоев + клей обычный	0,01 л	10,60		
Наклеивание стеклотканевых обоев + дисперсионный клей	0,30 л	11,40		
Наклеивание текстильных обоев + клей для текстильных обоев	0,03 л	12,20		
Наклеивание структурных пластмассовых обоев + специальный клей + дисперсионный клей	0,01 л 0,02 л	14,30		
Наклеивание тяжелых текстильных обоев + клей для текстильных обоев + дисперсионный клей	0,03 л 0,02 л	14,50		
Наклеивание металлосодержащих обоев + дисперсионный клей	0,15 л	31,90		

Примечание.

1. При расчете используйте только актуальные цены:

клей обычный – стоимость 1 л;

клей твердопенный – 1 л;

дисперсионный клей – 1 л;

специальный клей для наклеивания структурных пластмассовых обоев – 1 л;

клей для текстильных обоев – 1 л;

макулатура (газеты) – стоимость 1 кв. м.

2. Стоимость обоев включается в расчет отдельным пунктом, при этом количество увеличивается на 10% (на подгонку рисунка).

4.6.8. Обработка деревянных поверхностей (грунтование и первичная окраска)

Виды работы и используемые материалы	Расход материала на 1 кв. м, л	Норма времени, мин/кв. м	Заработная плата за мин/кв. м	Общая стоимость работы за 1 кв. м
1	2	3	4	5
Грунтование деревозащитной грунтовкой + деревозащитная грунтовка, содержащая растворитель	0,08	7,00		
Грунтование антигрибковым составом для деревянных поверхностей, содержащим растворитель + антигрибковый состав для деревянных поверхностей, содержащий растворитель	0,08	7,00		
Грунтование дисперсионной водорастворимой грунтовкой для деревянных поверхностей + дисперсионная водорастворимая грунтовка для деревянных поверхностей	0,12	7,20		
Грунтование дисперсионной краской, разбавленной 5% воды + дисперсионная водорастворимая краска	0,15	7,50		
Грунтование пропитывающим водорастворимым лессирующим составом (лазурью) + пропитывающий водорастворимый лессирующий состав (лазурь)	0,08	7,60		
Грунтование пропитывающим лессирующим составом (лазурью), содержащим растворитель + пропитывающий лессирующий состав (лазурь), содержащий растворитель	0,08	7,80		
Грунтование пластмассовой грунтовкой, содержащей растворитель + пластмассовая грунтовка, содержащая растворитель	0,12	8,00		

Окончание таблицы

1	2	3	4	5
Окраска дисперсионным водорастворимым грунтовочным лаком + дисперсионный водорастворимый грунтовочный лак	0,12	7,80		
Окраска пластмассовым грунтовочным лаком, содержащим растворитель + пластмассовый грунтовочный лак, содержащий растворитель	0,12	8,70		

Примечание. При расчете используйте только актуальные расценки:
 антигрибковый состав, содержащий растворитель – стоимость 1 л;
 деревозащитная грунтовка – стоимость 1 л;
 дисперсионная водорастворимая грунтовка для деревянных поверхностей – 1 л;
 пластмассовая грунтовка, содержащая растворитель – 1 л;
 дисперсионный водорастворимый грунтовочный лак – 1 л;
 дисперсионный водорастворимый лак – 1 л;
 дисперсионная водорастворимая краска для деревянных поверхностей – 1 л;
 пластмассовый лак, содержащий растворитель, – 1 л;
 пропитывающая лазурь, содержащая растворитель, – 1 л.

4.6.9. Промежуточная окраска деревянных поверхностей

Виды работы и используемые материалы	Расход материала на 1 кв. м, л	Норма времени, мин/кв. м	Заработная плата за мин/кв. м	Общая стоимость работы за 1 кв. м
1	2	3	4	5
Покрытие одним слоем водорастворимой дисперсионной краски для деревянных поверхностей + водорастворимая краска для деревянных поверхностей	0,15	8,60		
Покрытие одним слоем пластмассового лака, содержащего растворитель + пластмассовый лак, содержащий растворитель	0,12	8,60		
То же, но бесцветным пластмассовым прозрачным лаком, содержащим растворитель + бесцветный пластмассовый прозрачный лак, содержащий растворитель	0,10	13,40		
То же, но бесцветным водорастворимым пластмассовым прозрачным лаком + бесцветный водорастворимый пластмассовый прозрачный лак	0,10	7,50		
Покрытие одним слоем цветной древесной лазури, содержащей растворитель + цветная древесная лазурь, содержащая растворитель	0,08	7,80		
То же, но двумя слоями + цветная древесная лазурь, содержащая растворитель	0,16	13,20		
Покрытие одним слоем густой древесной цветной лазури, содержащей растворитель + густая древесная цветная лазурь, содержащая растворитель	0,10	8,00		

Окончание таблицы

1	2	3	4	5
То же, но двумя слоями + густая древесная цветная ла- зурь, содержащая растворитель	0,20	12,80		

Примечания:

1. Метод расчета времени работы по покрытию двумя слоями: время, затрачиваемое на покрытие одним слоем, увеличивают вдвое и вычитают 20%.

2. При расчете используйте только актуальные расценки:

водорастворимая дисперсионная краска для деревянных поверхностей – стоимость 1 л;

пластмассовый полупрозрачный цветной лак, содержащий растворитель – 1 л;

пластмассовый прозрачный бесцветный лак, содержащий растворитель – 1 л;

водорастворимый пластмассовый прозрачный цветной лак – 1 л;

водорастворимый пластмассовый цветной лак – 1 л;

древесная цветная лазурь, содержащая растворитель – 1 л;

густая древесная цветная лазурь, содержащая растворитель – 1 л.

4.6.10. Окончательная окраска деревянных поверхностей

Виды работы и используемые материалы	Расход материала на 1 кв. м, л	Норма времени, мин/кв. м	Заработная плата за мин/кв. м	Общая стоимость работы за 1 кв. м
Окраска цветной дисперсионной водорастворимой лаковой краской + цветная дисперсионная водорастворимая лаковая краска	0,12	9,90		
Окраска дисперсионной водорастворимой краской для деревянных поверхностей + дисперсионная водорастворимая краска для деревянных поверхностей	0,15	10,00		
Окраска цветным пластмассовым лаком, содержащим растворитель + цветной пластмассовый лак, содержащий растворитель	0,12	10,20		
То же, но бесцветным пластмассовым лаком, содержащим растворитель + бесцветный пластмассовый лак, содержащий растворитель	0,10	8,20		
То же, но водорастворимым пластмассовым лаком + бесцветный водорастворимый пластмассовый лак	0,10	8,00		
Покрытие густой цветной лаковой лазурью, содержащей растворитель + густая цветная лаковая лазурь, содержащая растворитель	0,10	8,30		

Примечание. При расчете используйте только актуальные расценки:
 цветная дисперсионная водорастворимая лаковая краска – стоимость 1 л;
 дисперсионная водорастворимая краска для деревянных поверхностей – 1 л;
 цветной пластмассовый лак, содержащий растворитель – 1 л;
 бесцветный пластмассовый лак, содержащий растворитель – 1 л;
 бесцветный водорастворимый пластмассовый лак – 1 л;
 густая цветная лаковая лазурь, содержащая растворитель – 1 л.

4.6.11. Окраска деревянных дверей (включая дверную обвязку)

Виды работы и используемые материалы	Расход материала на 1 кв. м	Норма времени, мин/кв. м	Зарботная плата за мин/кв. м	Общая стоимость работы за 1 кв. м
1	2	3	4	5
Окраска двери укрывистой краской				
Очистка поверхности		2,50		
Грунтование деревозащитной грунтовкой + пластмассовая деревозащитная грунтовка	0,08 л	6,10		
Одноразовое шпатлевание и шлифование поверхности + пластмассовая шпатлевка для дерева + шлифовальная бумага (или машинным способом)	0,48 кг 1,00 лист	12,20		
Покрытие пластмассовым грунтовочным лаком + пластмассовый грунтовочный лак	0,12 л	7,70		
Покрытие пластмассовым укрывочным лаком с шелковистым блеском + пластмассовый укрывочный лак с шелковистым блеском	0,10 л	8,90		
Окраска двери лаzureм				
Очистка поверхности		2,50		
Шлифование, грунтование + шлифовальная бумага + деревозащитная грунтовка	1,0 лист 0,05 л	4,20		
Нанесение промежуточного слоя дисперсионной пропитывающей лаzureи + дисперсионная пропитывающая лаzureь	0,08 л	6,70		
Нанесение промежуточного слоя дисперсионной вязкой лаzureи + дисперсионная вязкая лаzureь	0,10 л	6,80		

Окончание таблицы

1	2	3	4	5
Нанесение завершающего слоя дисперсионной вязкой лазури + дисперсионная вязкая лазурь	0,10 л	7,60		

Примечание. При расчете используйте только актуальные расценки:

пластмассовая деревозащитная грунтовка – стоимость 1 л;

пластмассовая шпатлевка для дерева – 1 кг;

шлифовальная бумага – 1 лист;

пластмассовый грунтовочный лак – 1 л;

пластмассовый укрывочный лак с шелковистым блеском – 1 л;

дисперсионная пропитывающая лазурь – 1 л;

дисперсионная вязкая лазурь – 1 л;

4.6.12. Окраска оконных рам

Виды работы и используемые материалы	Расход материала на 1 кв. м	Норма времени, мин/кв. м	Заработная плата за мин/кв. м	Общая стоимость работы за 1 кв. м
1	2	3	4	5
Несложная очистка		2,20		
Шлифование деревянных частей + шлифовальная бумага	0,50 листа	5,40		
Устранение смолы + растворитель	0,10 л	2,90		
Шлифование и грунтование до 30% деревянных частей, поврежденных погодой + шлифовальная бумага + защитная грунтовка для деревянных поверхностей, содержащая растворитель	0,50 листа 0,03 л	5,20		
То же, но шлифование и грунтование всех деревянных частей + шлифовальная бумага + защитная грунтовка для деревянных поверхностей, содержащая растворитель	0,60 листа 0,06 л	10,40		
Устранение повреждений дерева + древесная шпатлевка (по потребности) ¹				
Последующее шлифование и грунтование острых кромок + шлифовальная бумага + защитная грунтовка для деревянных поверхностей, содержащая растворитель	0,60 листа 0,01 л	3,50		
Удаление отошедшей старой древесной шпатлевки, выравнивание + защитная грунтовка для деревянных поверхностей, содержащая растворитель + оконная шпатлевка	0,05 л 0,25 кг	4,20		
Очищение от ржавчины и грунтование оконных шпингалетов и шарниров + шлифовальная бумага + пластмассовая антикоррозионная грунтовка, содержащая растворитель	0,30 листа 0,03 л	3,80		

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5
Устранение отошедшей старой краски до 30% всей поверхности рамы, шлифование и грунтование + шлифовальная бумага + защитная грунтовка для деревянных поверхностей, содержащая растворитель	0,30 листа 0,03 л	3,90		
То же, но со всей поверхности деревянных частей		7,60		
+ шлифовальная бумага + защитная грунтовка для деревянных поверхностей, содержащая растворитель	0,60 листа 0,06 л			
Устранение старой масляной краски/лака щелочью, шлифование + щелочной раствор + шлифовальная бумага	0,25 л 0,60 листа	5,80		
То же, но методом обжига (феном)		55,80		
То же, но методом травления + средство травления, содержащее растворитель + вывоз мусора	0,50 л 0,60 кг	38,20		
Удаление отошедшей старой дисперсионной краски/лака, шлифование, смывка, последующее шлифование и грунтование + шлифовальная бумага + защитная грунтовка для деревянных поверхностей, содержащая растворитель	0,60 листа 0,06 л	6,80		
То же, но методом травления + средство травления, содержащее растворитель + шлифовальная бумага + защитная грунтовка для деревянных поверхностей, содержащая растворитель + вывоз мусора	0,05 л 0,60 листа 0,06 л 0,06 кг	36,00		
Устранение слоев лазури щелочью, шлифование + щелочной раствор + шлифовальная бумага	0,50 л 0,60 листа	7,00		

Окончание таблицы

1	2	3	4	5
То же, но методом травления + средство травления, содержа- щее растворитель + шлифовальная бумага	0,40 л 0,60 листа	28,00		

Примечания:

1. Дальнейшие действия (цветное грунтование, промежуточная окраска, окончательная окраска) см. на л. «Окончательная окраска деревянных поверхностей».

2. При расчете используйте только актуальные расценки:

шлифовальная бумага – стоимость 1 листа;

защитная грунтовка для деревянных поверхностей, содержащая растворитель – 1 л;

пластмассовая антикоррозионная грунтовка – 1 л;

щелочной раствор – 1 л;

средство травления, содержащее растворитель – 1 л;

вывоз мусора – 1 кг.

3. Учитывая, что состояние оконных рам в российских зданиях (в среднем) хуже, чем в Германии, рекомендуется, ориентируясь на немецкие нормативы, экспериментально проверить расход материалов и нормы времени и, возможно, внести соответствующие коррективы.

4.6.13. Окраска плинтусов, лестничных перил со стойками, радиаторов отопления

Виды работы и используемые материалы	Расход материала на 1 кв. м	Норма времени, мин/кв. м	Заработная плата за мин/кв. м	Общая стоимость работы за 1 кв. м
1	2	3	4	5
Плинтусы шириной до 10 см				
Очистка		2,50		
Грунтование + пластмассовая деревозащитная грунтовка	0,08 л	6,10		
Покрытие промежуточным слоем пластмассового грунтовочного лака + пластмассовый грунтовочный лак	0,12 л	7,70		
Нанесение завершающего слоя пластмассовым вязким цветным лаком		8,90		
+ пластмассовый вязкий цветной лак	0,10 л			
Лестничные перила со стойками				
Очистка, шлифование + шлифовальная бумага	1,0 лист	2,50		
Грунтование пластмассовой деревозащитной грунтовкой + пластмассовая деревозащитная грунтовка	0,08 л	6,10		
Двухразовое покрытие дисперсионной грунтовочной жидкостью для дерева («праймер»)		12,20		
+ дисперсионная грунтовочная жидкость для дерева («Праймер»)	0,24 л			
Заключительная окраска дисперсионной цветной лаковой краской + дисперсионная цветная лаковая краска	0,12 л	8,40		
Трубы диаметром от 5 до 10 см				
Удаление ржавчины, шлифование		4,00		
+ шлифовальная бумага	0,5 листа			

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5
Грунтование пластмассовой антикоррозионной грунтовочной жидкостью «праймер» + пластмассовая антикоррозионная грунтовочная жидкость «праймер»	0,10 л	2,00		
Нанесение промежуточного слоя пластмассовой алкидной лаковой краской + пластмассовая алкидная лаковая краска	0,10 л	5,70		
Нанесение завершающего покрытия пластмассовой алкидной лаковой краской + пластмассовая алкидная лаковая краска	0,10	5,40		
Радиаторы отопления				
Очистка, шлифование + шлифовальная бумага	1,0 лист	2,00		
Грунтование дисперсионной грунтовочной жидкостью для стали «праймер» + дисперсионная грунтовочная жидкость для стали «праймер»	0,05 л	2,20		
Нанесение промежуточного слоя дисперсионной краской для радиаторов отопления (белой или цветной) + дисперсионная краска для радиаторов отопления (белая или цветная)	0,10	7,20		
Покрытие завершающим слоем дисперсионной краски для радиаторов отопления (белой или цветной) + дисперсионная краска для радиаторов отопления (белая или цветная)	0,10	6,40		
Водосточные желоба и спускные трубы				
Предварительная обработка цинковых поверхностей, очистка, легкое шлифование, выщелачивание, смывка + материя с образивом + аммиачная щелочь	1 шт. 0,10 л	5,60		

Окончание таблицы

1	2	3	4	5
Грунтование цинкосхватывающей дисперсионной грунтовочной жидкостью «праймером» для цинка + цинкосхватывающая дисперсионная жидкость «праймер» для цинка	0,12 л	3,80		
Завершающая окраска дисперсионной цветной лаковой краской + дисперсионная цветная лаковая краска	0,10 л	5,20		
Оцинкованная волнистая крыша				
Предварительная обработка, как в случае водосточных желобов + материя с абразивом + аммиачная щелочь	1 шт. 0,10 л	5,60		
Грунтование пластмассовой цинкосхватывающей краской + пластмассовая цинкосхватывающая краска	0,12 л	5,00		
Завершающая окраска цинкосхватывающей пластмассовой краской для цинка				
+ пластмассовая цинкосхватывающая краска для цинка	0,10 л	6,00		

Примечание. При расчете используйте только актуальные расценки:
шлифовальная бумага – стоимомть 1 листа;
пластмассовая деревозащитная грунтовка – 1 л;
пластмассовый грунтовочный лак – 1 л;
пластмассовый вязкий лак – 1 л;
дисперсионная грунтовочная жидкость («Праймер») для дерева – 1 л;
дисперсионная цветная лаковая краска – 1 л;
пластмассовая антикоррозионная грунтовочная жидкость – 1 л;
пластмассовая алкидная лаковая краска – 1 л;
дисперсионная грунтовочная жидкость «Праймер» для стали – 1 л;
дисперсионная краска для радиаторов отопления – 1 л;
материя с абразивом – 1 шт.;
аммиачная щелочь – 1 л;
дисперсионная лаковая краска – 1 л;
цинкосхватывающая дисперсионная грунтовочная жидкость «Праймер» для цинка – 1 л;
пластмассовая цинкосхватывающая краска для цинка – 1 л.

4.6.14. Подготовка металлических оснований

Виды работы и используемые материалы	Расход материала на 1 кв. м	Норма времени, мин/кв. м	Заработная плата за мин/кв. м	Общая стоимость работы за 1 кв. м
Очистка металлического основания		1,20		
Очистка старого покрова краски		2,10		
Смачивание щелочью или шлифование, последующая смывка + щелочь + шлифовальная бумага	0,25 л 0,50 листа	5,00		
Сцарапывание отделившихся частей старой краски, шлифование, последующая смывка + шлифовальная бумага	0,50 листа	7,00		
Как выше, но на большой поверхности, шлифование, последующая смывка + шлифовальная бумага	0,50 листа	9,00		
Устранение старой однослойной краски с помощью шлифования или протравливания + средство травления или + шлифовальная бумага + вывоз мусора	0,50 л или 0,50 листа 0,60 кг	36,00		
Как выше, но многослойной краски + средство травления + вывоз мусора	0,80 л 1,00 кг	50,00		
Очистка основания от ржавчины, разглаживание щеткой		11,00		
Очистка цинкового основания, шлифование или обработка щелочью + шлифовальная бумага или + щелочь	0,20 листа или 0,20 л	6,20		

Примечание. При расчете пользуйтесь только актуальными расценками:

щелочь – стоимость 1 л;

шлифовальная бумага – 1 лист;

средство для травления – 1 л;

вывоз мусора – 1 кг.

3.6.15. Окраска металлических поверхностей

Виды работы и используемые материалы	Расход материала на 1 кв. м, л	Норма времени, мин/кв. м	Заработная плата за мин/кв. м	Общая стоимость работ, за 1 кв. м
Нанесение на основание одного слоя дисперсионной жидкости, обеспечивающей сцепление + дисперсионная жидкость, обеспечивающая сцепление	0,10	5,20		
То же, но двух слоев + дисперсионная жидкость, обеспечивающая сцепление	0,20	9,40		
Окраска цинкового основания цинкосцепляющей грунтовкой + цинкосцепляющая грунтовка	0,10	6,50		
Грунтование основания свинцовым суриком + свинцовый сурик	0,10	7,00		
Грунтование основания пластмассовой сцепляющей грунтовкой + пластмассовая сцепляющая грунтовка	0,10	5,20		
Грундирующее двухкомпонентное сцепляющее грунтовое покрытие + двухкомпонентная сцепляющая грунтовка	0,10	6,90		
Покрывание основания пластмассовым лаком + пластмассовый лак, содержащий растворитель	0,10	6,50		
Покрывание основания дисперсионным водорастворимым лаком + дисперсионный водорастворимый лак	0,10	6,50		
Покрывание основания двухкомпонентным лаком + двухкомпонентный лак	0,10	7,20		
Покрывание основания хлоркаучуковой лаковой краской + хлоркаучуковая лаковая краска	0,10	6,00		

Окончание таблицы

1	2	3	4	5
Покрытие основания цинкосцепляющей водорастворимой краской + дисперсионная цинкосцепляющая водорастворимая краска	0,10	6,50		
Покрытие основания пластмассовым лаком для радиаторов отопления, содержащим растворитель + пластмассовый лак для радиаторов отопления, содержащий растворитель	0,10	8,00		
Покрытие основания дисперсионным водорастворимым лаком для радиаторов отопления + дисперсионный водорастворимый лак для радиаторов отопления	0,10	7,00		

Примечания:

1. На работу с дисперсионными красками или лаками требуется немного меньше времени, чем на работу с красками и лаками, содержащими растворитель.

2. При расчете используйте только актуальные расценки:

дисперсионная сцепляющая грунтовка – стоимость 1 л;

цинкосцепляющая грунтовка – 1 л;

пластмассовая грунтовка – 1 л;

двухкомпонентная грунтовка – 1 л;

свинцовый сурик – 1 л;

пластмассавый лак, содержащий растворитель – 1 л;

пластмассовый водорастворимый лак – 1 л;

дисперсионный водорастворимый лак – 1 л;

двухкомпонентный лак – 1 л;

хлоркаучуковый лак – 1 л;

цинкосцепляющая краска – 1 л;

дисперсионная водорастворимая краска для радиаторов отопления – 1 л;

лак для радиаторов отопления, содержащий растворитель – 1 л.

6.16. Штукатурные работы

Виды работы и используемые материалы	Расход материала на 1 кв. м, кг	Норма времени, мин/кв. м	Заработная плата за мин/кв. м	Общая стоимость работы за 1 кв. м
Покрытие пластмассовой дисперсионной водорастворимой жидкой штукатуркой + пластмассовая дисперсионная водорастворимая жидкая штукатурка	0,40	5,40		
То же, но пластмассовой накатной тонкоструктурной штукатуркой для внутренних работ + пластмассовая накатная тонкоструктурная штукатурка для внутренних работ	1,50	8,70		
То же, но среднеструктурной штукатуркой + пластмассовая накатная среднеструктурная штукатурка для внутренних работ	2,00	10,60		
То же, но грубоструктурной штукатуркой + пластмассовая накатная грубоструктурная штукатурка для внутренних работ	2,50	12,30		
Покрытие пластмассовой штукатуркой с начесом (зернистость 1,5 мм) + пластмассовая штукатурка с начесом (зернистость 1,5 мм)	2,00	18,40		
То же, но штукатуркой с начесом (зернистость 2,5 мм) + пластмассовая штукатурка с начесом (зернистость 2,5 мм)	3,00	19,60		
Покрытие силикатной штукатуркой, образующей желобки, начес (зернистость 1,5 мм) для внутренних и наружных работ + силикатная штукатурка для выпарывания желобков, начеса (зернистость 1,5 мм) для внутренних и наружных работ	2,00	18,40		

Окончание таблицы

1	2	3	4	5
То же, но штукатуркой (зернистость 2,5 мм) + силикатная штукатурка для выцарапывания желобков, начеса (зернистость 2,5 мм) для внутренних и наружных работ	33,00	19,60		
Покрытие пластмассовой штукатуркой из пестрых мелких камней (зернистость 1,5 мм) для наружных работ + пластмассовая штукатурка из пестрых мелких камней (зернистость 1,5 мм) для наружных работ	4,00	16,60		
Покрытие пластмассовой тонкозернистой штукатуркой для моделирования рисунка для наружных работ + пластмассовая тонкозернистая штукатурка для моделирования рисунка для наружных работ	2,00	21,50		
То же, но среднезернистой штукатуркой + пластмассовая среднезернистая штукатурка для моделирования рисунка для наружных работ	2,50	23,50		

Примечания:

1. Расчет работ по подготовке основания см. выше на листе, посвященном данной теме.
2. При расчете используйте только актуальные расценки:
пластмассовая дисперсионная водорастворимая жидкая штукатурка – стоимость 1 кг;
пластмассовая накатная тонкозернистая штукатурка для внутренних работ – 1 кг;
пластмассовая накатная среднезернистая штукатурка для внутренних работ – 1 кг;
пластмассовая накатная грубозернистая штукатурка для внутренних работ – 1 кг;
пластмассовая штукатурка с начесом (зернистость 1,5 мм) для внутренних работ – 1 кг;
пластмассовая штукатурка с начесом (зернистость 2,5 мм) для внутренних работ – 1 кг;
силикатная штукатурка для выцарапывания желобков, начеса (зернистость 1,5 мм) для внутренних и наружных работ – 1 кг;
силикатная штукатурка для выцарапывания желобков, начеса (зернистость 2,5 мм) для внутренних и наружных работ – 1 кг;
пластмассовая штукатурка из пестрых мелких камней (зернистость 1,5 мм) для наружных работ – 1 кг;
пластмассовая тонкозернистая штукатурка для моделирования рисунка для наружных работ – 1 кг;
пластмассовая среднезернистая штукатурка для моделирования рисунка для наружных работ – 1 кг.

4.6.17. Окраска пола

Виды работы и используемые материалы	Расход материала на 1 кв. м, л	Норма времени, мин/кв. м	Заработная плата за мин/кв. м	Общая стоимость работы за 1 кв. м
1	2	3	4	5
Очистка пола + моющее средство	0,50	9,50		
Промежуточное покрытие дисперсионной водорастворимой половой краской + дисперсионная водорастворимая половая краска	0,15	3,80		
То же, но заключительная окраска + дисперсионная водорастворимая половая краска	0,15	4,00		
Грунтование пластмассовой цементной лаковой краской, содержащей растворитель + пластмассовая цементная краска, содержащая растворитель	0,12	5,60		
Промежуточное покрытие, то же + пластмассовая цементная краска, содержащая растворитель	0,10	5,40		
Заключительная окраска, то же + пластмассовая цементная краска, содержащая растворитель	0,10	6,30		
Грунтование двухкомпонентной половой краской «Ехроит» + двухкомпонентная половая краска «Ехроит»	0,20	6,20		
Промежуточное покрытие, то же + двухкомпонентная половая краска «Ехроит»	0,15	6,00		
заключительная окраска, то же + двухкомпонентная половая краска «Ехроит»	0,15	6,60		
Грунтование двухкомпонентным половым полиуретановым отвердителем + двухкомпонентный половой полиуретановый отвердительный лак, содержащий растворитель	0,10	5,20		

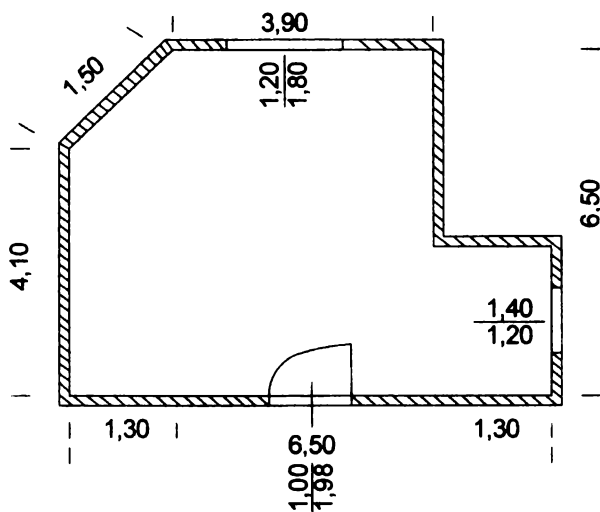
Окончание таблицы

1	2	3	4	5
Заключительное покрытие, то же + двухкомпонентный половой полиуретановый отвердительный лак, содержащий растворитель	0,08	5,40		

Примечание. При расчете используйте только актуальные расценки:
 моющее средство – стоимость 1 л;
 дисперсионная водорастворимая половая краска – 1 л;
 пластмассовая цементная краска, содержащая растворитель – 1 л;
 двухкомпонентная половая краска «Евройт» – 1 л;
 двухкомпонентный половой полиуретановый отвердительный лак, содержащий растворитель – 1 л.

4.7. Пример задания для составления калькуляции заказа

Задание: отремонтировать изображенное ниже помещение.



План помещения

Характеристика состояния помещения:

- Потолок имеет минеральное основание.
- На стенах наклеен один слой обоев.
- Окна и двери имеют многослойное старое покрытие краской.
- Пол имеет цементное покрытие.

Заказ:

- Покрасить потолок дисперсионной краской.
- Стены оклеить текстильными обоями.
- Окна и двери покрасить пластмассовой лаковой краской.
- Положить ковровое покрытие на пол.

Измерение поверхностей:

- потолок,
- стены,
- двери,
- окна,
- пол.

В результате анализа предстоящей работы необходимо:

1. Провести легкую очистку поверхности потолка, шпатлевание небольших повреждений.
2. Снять плинтусы.
3. Укрыть пол толстой бумагой для предотвращения загрязнения.
4. Удалить старые обои.
5. Потолок дважды покрыть слегка тонированной дисперсионной краской (грунтовочным и завершающим слоями).
6. Обработать поверхность стен глубоко проникающей грунтовкой.
7. Зашпатлевать и отшлифовать поверхность стен.
8. Обклеить поверхность стен бумагой (макулатурой).
9. Очистить, отшлифовать и обработать щелочью поверхности дверей.
10. Очистить окна с обеих сторон, отшлифовать и обработать щелочью.
11. Очистить и отшлифовать металлические части окон.
12. Обработать снятые плинтусы (отшлифовать, загрунтовать, покрыть цветной лаковой краской).
13. Покрыть поверхности дверей пластмассовой грунтовочной лаковой краской.
14. Покрыть окна пластмассовой грунтовочной лаковой краской.
15. Загрунтовать и покрыть лаковой краской металлические части окон.
16. Дважды покрыть поверхности дверей пластмассовой лаковой краской.
17. Дважды покрыть окна пластмассовой лаковой краской.
18. Очистить пол.
19. Зашпатлевать пол.
20. Зашпатлевать недостатки и отшлифовать пол.
21. Загрунтовать пол цементной грунтовкой.
22. Наклеить обои на стены.
23. Замерить (с 10% запасом) и разрезать ковровое покрытие.
24. Наклеить ковровое покрытие.
25. Положить плинтусы.

Используя данные, приведенные в таблицах, рассчитать:

- Площади поверхностей по каждой позиции (с требуемыми коэффициентами).
- Расход материалов (обои в целых рулонах $10,05 \times 0,53$ м, ковровое покрытие в кв. м).
- Стоимость материалов.
- Предполагаемое количество времени на выполнение заказа.

• Заработную плату ремесленника (из расчета реальной заработной платы на данном предприятии. При отсутствии данных она задается преподавателем/мастером п/о).

Результат:

1. Общая стоимость заказа (включая все прибавки).
2. Общая сумма заработной платы (включая накладные расходы 180%).
3. Стоимость заказа, которую предприниматель выставит заказчику в качестве предложения (включая деньги на риск и прибыль).

Данные расчетов заносятся в таблицу.

Образец бланка калькуляции заказа

Наименование заказа _____ Стр _____

Пози- ция	Вид работы	Площадь поверх- ности, кв.м	Норма времени	Сумма зарплаты	Материалы		Общая стоимость работ
					Количество	Цена	

Результат промежуточного подсчета _____

Результат окончательного подсчета _____

**О РУКОВОДСТВЕ МАЛЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ
РЕМЕСЛЕННОГО ПРОФИЛЯ
(На примере малярно-дизайнерского предприятия)**

Компьютерная верстка Н. А. Ушениной

Подписано в печать 07.10.06. Формат 60×84/16. Бумага для множ. аппаратов.
Усл. печ. л. 7,2. Уч.-изд. л. 7,4. Тираж 200 экз. Заказ № 280.

ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический
университет». Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11.

Ризограф ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педа-
гогический университет». Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11.

